

---

# Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 7 (1) 2010



Megatrend univerzitet, Beograd

---

---

# Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 7 (1) 2010

**Izdavač:**  
Megatrend univerzitet

**Za izdavača:**  
Nevenka Trifunović

**Direktor izdavačke delatnosti:**  
Dragan Karanović

**Izdavački savet:**

Prof. dr Mića Jovanović, predsednik - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Dragana Grnjatović, zamenik predsednika - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Jean Jacques Chanaron - Grenoble Ecole de Management, France  
Prof. dr Sung Jo Park - Free University, Berlin, Germany  
Prof. dr Ioan Talpos - West University of Temisoara, Romania  
Prof. dr Dagmar Lesakova - University of Economics Bratislava, Slovak Republik  
Prof. dr Norbert Pap - University of Pécs, Hungary  
Prof. dr Žarko Lazarević - Institute for Contemporary History, Ljubljana, Slovenia  
Prof. dr Slobodan Pajović - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Janko Cvijanović - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Momčilo Milisavljević - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Oskar Kovač - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Mijat Damjanović - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Mirko Kulić - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Veljko Spasić - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Dragan Kostić - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Milivoje Pavlović - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Jelena Bošković - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Slavoljub Vukićević - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Momčilo Živković - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Vladimir Prvulović - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Srbobran Branković - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Aleksandar Ivanc - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Vesna M. Milanović - Megatrend univerzitet, Beograd

ISSN 1820-3159

UDK 33

Časopis izlazi dva puta godišnje na srpskom  
i dva puta godišnje na engleskom jeziku.

Svi članci su recenzirani od strane dva recenzenta.

**Adresa redakcije:**  
Megatrend revija  
Goce Delčeva 8, 11070 Novi Beograd,  
Srbija  
Tel.: 011 220 30 61  
Fax: 011 220 30 47

E-mail: imilutinovic@megatrend.edu.rs

---

---

## **Redakcioni odbor**

### **Glavni urednik:**

Prof. dr Dragana Gnjatović

### **Gost urednik:**

Prof. dr Norbert Pap

### **Urednik:**

Prof. dr Nataša Cvetković

### **Članovi:**

Prof. dr Maria de Monserrat Llairó - Faculty of Economic Sciences, Buenos Aires University, Argentina  
Prof. dr Laura Ruis Jimenez - University Institute Hose Ortega y Gasset, Complutense University of Madrid, Spain  
Prof. dr Jana Lenghardtová - The University of Economics, Bratislava, Slovakia  
Prof. dr Vladimir Davidov - Institute for Latin America, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia  
Prof. dr Marija Mojca Terčelj - Faculty of Humanities, University of Primorska, Koper, Slovenia  
Prof. dr Vladimir Grbić - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Ivica Stojanović - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Dušan Joksimović - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Gordana Komazec - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Živko Kulić - Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Božidar Leković - Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu  
Dr Snežana Grk, naučni savetnik - Institut društvenih nauka, Beograd  
Doc. dr Vesna Aleksić - Megatrend univerzitet, Beograd

### **Sekretar redakcije i lektor:**

Irina Milutinović

### **Prevod sa engleskog:**

Aleksandar Pavić

### **Tehnički urednik:**

Ana Dopuđa

### **Dizajn korica:**

Milenko Kusurović

U finansiranju časopisa učestvuje Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

The Library of Congress Catalog

***Megatrend review: the international review of applied economics.***

**LC Control No.:** 2007201331

**Type of Material:** Serial (Periodical)

**Uniform Title:** Megatrend Revija. English.

**Main Title:** Megatrend review : the international review of applied economics.

**Published/Created:** Belgrade : ill. ; 24 cm.

**Description:** v. : Megatrend University of Applied Sciences, [2004]-  
Year 1, no. 1 ('04)-

**ISSN:** 1820-4570

**CALL NUMBER:** HB1 .M44

CIP – Каталогизација у публикацији  
Народна библиотека Србије, Београд

33

\*MEGATREND revija : međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju / glavni urednik Dragana Gnjatović . - God. 1, br. 1 (2004)- . - Beograd (Makedonska 21) : Megatrend univerzitet primenjenih nauka, 2004- ([Beograd : Megatrend univerzitet primenjenih nauka]). - 24 cm

Dva puta godišnje

ISSN 1820-3159 = Megatrend revija

COBISS.SR-ID 116780812

„Megatrend revija“ je registrovana  
u Međunarodnoj bibliografskoj bazi za društvene nauke (IBSS)  
pri London School of Economics and Political Science,  
od 17. maja 2007. godine.

\* \* \*

Odlukom Matičnog naučnog odbora za društvene nauke  
Ministarstva nauke Republike Srbije od 14. maja 2009. godine,  
„Megatrend revija“ je registrovana na listi časopisa Ministarstva nauke,  
kao vodeći časopis nacionalnog značaja (M 51).

# SADRŽAJ

UVODNIK  
REČ GOSTA UREDNIKA

## GLOBALNA EKONOMIJA

---

- DR LASLO BEKEŠI, PREDAVAČ  
Institut za međunarodne studije i Međunarodna poslovna škola,  
Odsek za međunarodne odnose, Univerzitet „Korvinus“, Budimpešta  
**CIKLUSI MAĐARSKOG NACIONALNOG IDENTITETA I PRIVREDA NA ŠINAMA** 1  
Originalni naučni rad
- PROFESOR DR DRAGANA GNJATOVIĆ  
Megatrend univerzitet, Beograd  
MR ANA JOVANCAI  
Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd  
**NESTABILNOST FINANSIJSKIH TRŽIŠTA KAO UZROK  
GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE - MOMENAT MINSKOG** 19  
Pregledni naučni članak
- DR SANJA VUČKOVIĆ, DOCENT  
Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd  
**REGULACIJA FINANSIJSKIH TRŽIŠTA NAKON SVETSKE EKONOMSKE KRIZE** 33  
Originalni naučni rad

## EKONOMSKA POLITIKA I RAZVOJ

---

- DR MARIJA LASLO, VANREDNI PROFESOR  
Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj, Geografski institut, Univerzitet u Pečuju  
ANITA SEBENJI, NAUČNI SARADNIK  
Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj, Geografski institut, Univerzitet u Pečuju  
**EKONOMSKI INSTRUMENTI LOKALNE VLASTI U MAĐARSKOJ** 51  
Originalni naučni rad

## ECONOMIJA REGIONA

---

- DR TAMAŠ HARDI, VANREDNI PROFESOR I NAUČNI SARADNIK  
Centar za regionalne studije, Zapadnomadžarski istraživački institut, Mađarska akademija nauka,  
Budimpešta  
**SVOJSTVA POGRANIČNIH REGIONA, PREKOGRANIČNE SARADNJE  
I KRETANJA PREKO MAĐARSKO-SLOVAČKE GRANICE** 73  
Originalni naučni rad
- DR PETER REMENJI, VANREDNI PROFESOR  
Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj, Geografski institut, Univerzitet u Pečuju  
**MEĐUNARODNA INSTITUCIONALNA SARADNJA  
U POGRANIČNIM OBLASTIMA MAĐARSKE I SRBIJE** 89  
Pregledni naučni članak

- 
- DR NORBERT PAP, VANREDNI PROFESOR  
 Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj, Geografski institut, Fakultet za prirodne nauke, Univerzitet u Pečuju
- DR BERNADET SABO-KOVAČ, DOCENT  
 Odsek za opštu i primenjenu geografiju, Geografski institut, Fakultet za prirodne nauke, Univerzitet u Pečuju
- ZNAČAJ MIKROREGIONALNIH ORGANIZACIJA/UDRUŽENJA U MAĐARSKOJ** 109  
 Originalni naučni rad
- DR NATAŠA STANOJEVIĆ, DOCENT  
 Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd
- MR JELENA BATIĆ  
 Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd
- KVANTITATIVNA ANALIZA IZVOZNIH POTENCIJALA SRBIJE U ZEMLJE SEVERNE AFRIKE** 129  
 Originalni naučni rad
- DR DRAGAN ĐUKANOVIĆ, NAUČNI SARADNIK  
 Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd
- EKONOMSKA SARADNJA DRŽAVA JUGOISTOČNE EVROPE U OKVIRU REGIONALNOG SAVETA ZA SARADNJU**  
 Pregledni naučni članak

---

#### MENADŽMENT I MARKETING

---

- PROF. DR BOJAN ILIĆ  
 Fakultet organizacionih nauka, Univerzitet u Beogradu
- PROF. DR VESNA MILIĆEVIĆ  
 Fakultet organizacionih nauka, Univerzitet u Beogradu
- PROF. DR NATAŠA CVETKOVIĆ  
 Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd
- STRATEGIJSKI MENADŽMENT TROŠKOVA I KONCEPT ŽIVOTNOG CIKLUSA PROIZVODA** 159  
 Originalni naučni rad

---

#### POSLOVANJE, ANALIZA I PLANIRANJE

---

- DR ZOLTAN DEVENJI  
 Institut za geografska istraživanja Mađarske akademije nauka, Budimpešta
- ANITA ĐERĐ-DAVID  
 Geografski institut, Fakultet za prirodne nauke, Univerzitet u Pečuju
- GABOR SALAI  
 Geografski institut, Fakultet za prirodne nauke, Univerzitet u Pečuju
- STRUKTURNE I PROSTORNE KARAKTERISTIKE ZAPOSLENOSTI U MAĐARSKOJ** 175  
 Originalni naučni rad

DR MIHALKO GABOR, VIŠI NAUČNI ISTRAŽIVAČ Institut za geografska istraživanja, Mađarska akademija nauka PROF. DR TAMARA RAC Univerzitet „Kodolanji Janoš“ DR MARTA BAKUC, VANREDNI PROFESOR Fakultet poslovnih studija i ekonomije, Univerzitet u Pečuju	
<b>JEDNO TEORIJSKO PUTOVANJE GRANICOM IZMEĐU BLAGOSTANJA I DOBROBITI: EKONOMSKI ASPEKTI ZASNOVANI NA POSMATRANJIMA U MAĐARSKOJ</b>	<b>197</b>
Originalni naučni rad	
DR VIKTOR PAL, PREDAVAČ Odsek za socijalnu i ekonomsku geografiju, Fakultet za nauku i informatiku, Univerzitet u Segedinu DR LAJOŠ BOROŠ, PREDAVAČ Odsek za socijalnu i ekonomsku geografiju, Fakultet za nauku i informatiku, Univerzitet u Segedinu	
<b>ODNOS IZMEĐU ZDRAVSTVENE POLITIKE I SMEŠTAJNIH ZDRAVSTENIH KAPACITETA – SLUČAJ MAĐARSKE</b>	<b>217</b>
Originalni naučni rad	
DR GABRIJELA LUDEŠER, NAUČNI SARADNIK Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj, Geografski institut, Univerzitet u Pečuju	
<b>DRUŠTVENA SREDINA I SPOSOBNOSTI POJEDINAČNIH PREDUZEĆA</b>	<b>233</b>
Originalni naučni rad	
PROF. DR BRANISLAV PELEVIĆ Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd	
<b>MIKROEKONOMSKE DETERMINANTE DOZNAKA</b>	
Originalni naučni rad	
PROF. DR MILAN B. VEMIĆ Fakultet za menadžment, Novi Sad PROF. DR MILAN LJ. STAMATOVIĆ Fakultet za menadžment, Novi Sad	
<b>ZNAČAJ PRIVATNIH INVESTITORA U FINANSIRANJU RURALNOG PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI</b>	<b>263</b>
Pregledni naučni članak	
MR SLAVKO SIMIĆ BroSS trejd d.o.o., Banja Luka	
<b>KONTROLING I NJEGOVA PRIMENA U MALIM I SREDNJIM PREDUZEĆIMA U BOSNI I HERCEGOVINI</b>	<b>277</b>
Pregledni naučni članak	

---

STRUČNI ČLANCI

---

DR GORAN NIKOLIĆ, ISTRAŽIVAČ-SARADNIK Institut za evropske studije, Beograd	
<b>EFEKAT SVETSKE EKONOMSKE KRIZE NA PROMENU STRUKTURE SRPSKOG ROBNOG IZVOZA</b>	<b>299</b>
Stručni članak	

DR VIKTOR RADUN

Internacionalni univerzitet u Novom Pazaru, Novi Pazar

**GLOBALNA FINANSIJSKA KRIZA: UZROCI, DINAMIKA, KARAKTERISTIKE** 315  
Stručni članak

ASISTENT NIKOLA STAKIĆ, DIPLOMIRANI EKONOMISTA – MASTER

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

**PROCES SEKJURITIZACIJE KAO FAKTOR KREIRANJA GLOBALNE**  
**FINANSIJSKE KRIZE** 329

Stručni članak

---

**PRIKAZI KNJIGA**

---

ANA GNJATOVIĆ

Fakultet za kulturu i medije, Megatrend univerzitet, Beograd

**MENADŽMENT ELEKTRONSKIH MEDIJA** 347  
Prikaz knjige

PROF. DR MILAN VLATKOVIĆ

Pravni fakultet Privredne akademije, Novi Sad

**SLUŽBENIČKO PRAVO** 351  
Prikaz knjige

MR ANA JOVANCAI

Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd

**IZAZOVI INTEGRACIJE** 355  
Prikaz knjige



# UVODNIK

Povodom objavljivanja „Megatrend revije“, Vol. 7, No. 1, 2010.

Ovo izdanje „Megatrend revije“ rezultat je dugoročne strategije njenog izdavačkog saveta i nastojanja da stranice našeg naučnog časopisa za primenjenu ekonomiju otvorimo susednim državama, regionu Jugoistočne Evrope, Evropi i svetu. Na taj način, „Megatrend revija“ postaje mesto intenzivnog okupljanja i interakcije mišljenja i pogleda na tekuće događaje u nacionalnoj, regionalnoj i međunarodnoj ekonomiji, uz sve izazove koji se pojavljuju na polju globalne ekonomije, ekonomske politike i razvoja, finansijskih tržišta i biznisa u sadašnjem periodu krize.

Naročito želimo da istaknemo da je ovo izdanje „Megatrend revije“ treće u nizu koje je posvećeno pojedinačnim državama – u ovom slučaju Mađarskoj i složenim aspektima njene sadašnje ekonomske situacije. Autori priloga su istaknuti naučnici i profesori, većinom sa Univerziteta u Pečuju, Mađarska. Prethodno izdanje „Megatrend revije“ bilo je posvećeno ekonomiji Rumunije.

Naš gostujući urednik profesor Norbert Pap, koga imamo čast da predstavimo našim čitaocima, imenovao je autore priloga iz Mađarske. Profesor Pap je istraživač i predavač vrhunskih kompetencija – vanredni je profesor Univerziteta u Pečuju (Geografski institut Fakulteta za prirodne nauke). Njegove glavne profesionalne aktivnosti i funkcije koje obavlja su u oblastima: predavanja, organizovanja obrazovanja, uprave, istraživanja (teorijskih i praktičnih), objavljivanja, upravljanja projektom, izrade studija. Bio je predsednik Geografskog društva Mađarske od 2004, vođa balkanske radne grupe pečujskog Akademskog komiteta Mađarske akademije nauke, takođe od 2004, i poneo je tri značajna priznanja: *Pro Geographia Award* (2008), *Young Researcher Award HAS PAB* (2002), i *Szádeczky Kardos Elemér Award* (1998). Profesor Pap je objavio veći broj naučnih radova u prestižnim međunarodnim časopisima. Autor je knjiga: *L'Ungheria ed il Mediterraneo. Il carattere geografico dei rapporti fra l'Ungheria e gli stati dell' Europa meridionale* (Mađarska i Mediteran. Geografska obeležja odnosa Mađarske i zemalja južne Evrope, 2008), i *A Balkán "kis" politikai földrajza* („Mala“ politička geografija Balkana, 2007); kao koautor potpisuje knjige: *Bevezetés a terület - és településfejlesztésbe* (2007), *Kistérségfejlesztés* (*Small region Development*, 2007), *A területi tervezés gyakorlati kérdései* (2004), *Törésvonalak Dél-Európában* (*Fracture lines in Souther-Europe*, 2001), *Európa politikai földrajza* (*Political geography of Europe*, 1997).

Veoma smo zahvalni profesoru Papu za njegove profesionalne napore u svojstvu gostujućeg urednika i autora priloga za naš časopis. Takođe zahvaljujemo svim autorima iz Mađarske, Italije, Bosne i Hercegovine i Srbije za njihove odlične priloge.

PROFESOR DR MIĆA JOVANOVIĆ  
*Predsednik Izdavačkog saveta*  
*Rektor Megatrend univerziteta*

## REČ GOSTA UREDNIKA

U skladu sa ciljevima izdavačkog saveta „Megatrend revije“, izabrao sam grupu novijih radova (koji će, nadam se, privući pažnju srpskih i međunarodnih naučnika) koji govore o Mađarskoj, o različitim dimenzijama njenog društva i privrede, ali i koji dostojno predstavljaju naučnike iz naše institucije, najstarijeg i jednog od najvećih mađarskih univerziteta (Univerzitet u Pečuju).

Radovi su pripremljeni prošle godine. Teme radova kreću se (u skladu sa naučnom pozadinom autora) od primenjene ekonomije preko geoeconomije do lokalnog ekonomskog razvoja regionalne politike. Ono što se prvenstveno očekivalo od autora je da prikažu rezultate svojih najnovijih istraživanja. S tim u vezi, indikativno je da je, između prvobitnog zahteva i publikacije, troje autora odbranilo doktorate, objavljujući u ovom broju zanimljive i sažete delove svojih radova. Osim nekoliko starijih kolega, većina predstavljenih autora su mladi naučnici. Na važnost našeg univerziteta u mađarskom sistemu visokog obrazovanja ukazuje relativno visok broj naučnika zaposlenih na raznim mađarskim ili stranim univerzitetima koji su svoje doktorate stekli u Pečuju, među kojima i dvoje autora iz ove publikacije (Laslo Bekeši, Tamaš Hardi). Smatram da objavljeni radovi zaista nude svež pristup, predstavljajući jedan napor ove nove generacije koji je inovativan i usredsređen na dati problem.

Iskustvo življenja u centralnoevropskoj državi koja je prošla kroz proces tranzicije je od ključnog značaja za definisanje tema istraživanja. Poslednjih dvadeset godina donelo je ogromne promene u svakodnevnom životu mađarskog društva, kao i u našim ličnim životima. Naše društvo je umorno, razočarano i frustrirano. Velike nade tranzicije samo su delimično ispunjene. Mi ne možemo istinski da prevaziđemo mađarsko privredno i kulturno nasleđe, strukture komunističke Mađarske još uvek žive u glavama ljudi u nekoliko aspekata. Prilagođavanje potrebama modernizacije je prilično gorak proces kome nedostaje osećaj olakšanja. Zato posle postignutih rezultata obično sledi pad. Ne samo šira javnost već i ekonomski akteri su puni pesimizma. Dakle, u Mađarskoj morate puno da radite da biste postigli uspeh.

Svaki pojedinačni rad predstavlja jedan segment ovog procesa i situacije. Smatrao sam izuzetno važnim da objavim neke detaljne analize sa rezultatima empirijskih istraživanja, uz radove koji su strateški relevantni (koji govore o dimenzijama prekograničnih odnosa, uspostavljanju institucionalnog sistema mikroregiona, ekonomskim pitanjima vezanim za lokalne samouprave, razvoju ljudskih resursa, politici zapošljavanja). Ovo je ujedno i objašnjenje za izbor radova o srpsko-mađarskoj prekograničnoj saradnji, mentalitetu poslovnih ljudi u ruralnim oblastima ili inovacionim kapacitetima Univerziteta u Pečuju.

Takođe sam smatrao da je važno da čitaocu približim što je više moguće realnost mađarskih ljudi, institucija i preduzeća.

Ono što takođe povezuje radove u ovoj publikaciji je jak uticaj geoekonomskog pristupa. Svaki pojedinačni rad bavi se ispitivanjem teritorijalnosti privrede i društva. Osobena protivrečnost modernizacije i integracija u Evropsku uniju s kraja 20. veka leži u činjenici da su se, uprkos ogromnoj pažnji, kakva nikada ranije nije posvećena regionalnom razvoju u Mađarskoj, teritorijalne razlike u razvoju tokom poslednjih 20 godina pretvorile u kanjone. Dakle, razumevanje mađarske privrede nije moguće bez ispitivanja teritorijalnih dimenzija.

DR NORBERT PAP, VANREDNI PROFESOR  
*Univerzitet u Pečuju, Mađarska*

DR LASLO BEKEŠI, PREDAVAČ\*

*Institut za međunarodne studije i Međunarodna poslovna škola,  
Odsek za međunarodne odnose, Univerzitet „Korvinus“, Budimpešta*

## CIKLUSI MAĐARSKOG NACIONALNOG IDENTITETA I PRIVREDA NA ŠINAMA

**Sažetak:** *Usmerenje određene privrede ili društva može se izmeriti na nekoliko načina: broj zajedničkih poslovnih poduhvata, brakovi između ljudi sa različitim državljanstvima, spoljnotrgovinske cifre, ulaganja, preferirana turistička odredišta, brojevi prikazanih stranih filmova, prevedenih knjiga, stranih radnika, i tako dalje.*

*Hteo bih da naglasim važnost železničke mreže kao pokazatelja ekonomskog usmerenja, ali i identiteta. Pitanje bi moglo da se sagleda sa više strana: u kontekstu razvoja železničke mreže, obima prevezenih roba i ljudi, planova za modernizaciju, reda vožnje. U ovom radu se ističe i to da je, kada je zapadno usmerenje imalo prednost, onda je i železnička linija Budimpešta - zapadna granica/Beč imala prioritet, a kada se čitava zemlja okrenula ka Moskvi, onda je linija Budimpešta - istočna granica/Zahonj bila najvažnija saobraćajna linija, odnosno kičma nacionalne privrede. Ovo zapadno-istočno-zapadno usmerenje moglo bi se formulisati kao ciklus tipa A-B-A.*

**Ključne reči:** *regionalne razlike, politička geografija, železnički prevoz putnika, vremensko mapiranje, inovacije i razvoj, političko-ekonomski ciklusi*

**JEL klasifikacija:** R 41, R 48

### 1. Uvod

U novembru 2008. jedna mala vest je objavljena na televiziji i na naslovnim stranama raznih časopisa: 5 vagona jabuka prodato je Rusiji posle pauze od dvadesetak godina. Tokom 1980-ih, iz mađarskog okruga Sabolč-Satmar, koji se graničio sa Sovjetskim Savezom, svake godine u SSSR izvozilo se više od pola miliona tona jabuka u vozovima-hladnjačama.<sup>1</sup>

Mogu li se igde pronaći slične brojeve u vezi sa železničkim putničkim saobraćajem? I gde to sve ljudi iz Mađarske poslednjih godina uopšte putuju vozom?

\* E-mail: bekesi@uni-corvinus.hu

<sup>1</sup> M. Gerhes (manuscript): *Az orosz kereskedelmi kapcsolatok szerepe a magyar kis - és középvállalkozások életében*, bez godine.

Kao i celokupni region Centralne Evrope, Mađarska je tokom proteklih dva deset godina prošla kroz značajne, nekada teško zamislive promene. Prema geopolitičkim misliocima kao što su ser Halford Mekinder, kontrola nad Centralnom Evropom jednaka je kontroli nad celim svetom.

Novonastala situacija svedoči da je Rusija potpuno izgubila političko-vojnu kontrolu, dok smo se svi mi, uz vatromet i osmehe, priključili zapadnim sistemima. Da li je Rusija izgubila Centralnu Evropu ili smo svi, u isto vreme, jednostavno izgubili Rusiju?

## 2. Preokretanje ekonomskog usmerenja jednog regiona

Zemlje i regioni mogu, tokom različitih istorijskih razdoblja, da imaju različita usmerenja. Stari Rim je bio okrenut oblasti Sredozemlja. Stoga je njegova južna oblast predstavljala razvijen centar sa urbanim i bezbednosnim sistemima, sa civilizacijom. Jug je bio okrenut ka Egiptu i grčkoj kulturi, razvijajući odnose u oblastima trgovine, religije, privrede, arhitekture, nauke, poljoprivrede. Sever (severno od Apeninskog poluostrva) bio je varvarska, prazna, hladna, rizična periferija, haotična oblast. Danas je celokupno usmerenje okrenuto naglavačke zbog izmenjenih opredeljenja suseda. Južni susedi nisu prioritetni partneri; EU partneri u trgovini i političkim odnosima, turistički centri i centri industrijske proizvodnje, blagostanje i urbani pejzaži takozvane Plave banane su svi na severu. Jug je postao feudalistički, rizičan, preplavljen kriminalom, loš sused. U većini slučajeva, za slične vrste promena bile su potrebne stotine ili hiljade godina, tako da je jedinstveno iskustvo biti u mogućnosti opisati obrte od 180 stepeni u kratkom vremenskom okviru od jedne ili dve decenije. A retko kad možemo da identifikujemo tačne datume promena. Međutim, ovde su u zaključku ti datumi navedeni.

## 3. Železničke veze kao pokazatelj političko-ekonomskih odnosa

Politički i ekonomski interesi mogu se jasno videti u domaćim i prekograničnim planovima železnica određene zemlje/imperije.

Fridrih Racel (Friedrich Ratzel) je 1897. napisao jednu od prvih knjiga u Nemačkoj iz oblasti političke geografije. On je već tada shvatao da je geografija prevoza jedan od najvažnijih segmenata kontrole prostora. Podnaslov njegove knjige bio je „Geografija država, prevoza i ratova“.<sup>2</sup> Ovo je, možda, bila prva relevantna knjiga na temu železničkog prevoza i prostornih aspekata političke moći.

Nešto kasnije (1904) je ser Halford Mekinder (Sir Halford Mackinder) istakao da su, počev od druge polovine 19. veka, kopnene sile postale sposobne da

<sup>2</sup> F. Ratzel: *Politische Geographie oder die Geographie der Staaten, des Verkehrs und des Krieges*, Oldenbourg, München, 1897.

pariraju pomorskim silama ako izgrade odgovarajuće železničke mreže. Tako parne lokomotive mogu da se takmiče sa trgovačkim i ratnim parnim brodovima u pogledu brzine, delotvornosti, prevoza i vojne logistike vezane za osoblje, snabdevanje i naoružanje.<sup>3</sup>

U takmičenju između kopnenih i pomorskih sila, kopnene sile će koristiti železnice i sisteme kopnenih komunikacija. Takođe je istakao da se oblast Osovine, centar istorije, manje-više poklapa sa teritorijom Rusije (on je ovo napisao 1904), a da je Centralna Evropa ključna oblast preko koje se dolazi do centra i do kopnene moći. Dakle, železnica je ključ za mobilnost. On, takođe, pominje granicu između Mađarske i Beča kao simboličnu granicu za sve nomadske i turske invazije, tako da mađarske istočne i zapadne granice imaju ključnu ulogu u istoriji.

Stoga možemo reći da železnička veza između Rusije (današnje Zajednice nezavisnih država) i Centralne Evrope ima veliku simboličku, političku i ekonomsku važnost.

Britanska imperija predstavlja primer korišćenja železnice kao političkog instrumenta. Ali i istorijati američkog širenja ka zapadnim granicama ili carske ruske teritorijalne integracije Sibira i Kavkaza mogu se gledati kao istorijati/borbe izgradnje železnice. Pruga Kairo-Kejptaun koju je sagradila britanska imperija, bila je simbol kolonijalne moći. Severnoameričke železničke linije između istočne i zapadne obale su simboli integriteta Sjedinjenih Država, Transsibirski železnica pokazuje moć Rusije, a linija Berlin-Bagdad izgrađena je kao dokaz nemačko-otomanskog savezničkog sistema.<sup>4</sup>

Vojni aspekti železnice mogu se naučiti iz svake vojno-geografske studije namenjene civilnim istraživačima ili vojnom osoblju. Udžbenik iz vojne geografije za oficire Mađarske narodne armije<sup>5</sup> bavi se pitanjima goriva (u to vreme većinom uglja, dok bi danas to bio dizelski ili električni pogon), kapaciteta nosivosti, broja šina (jedan ili dva para), širine pruge, kvaliteta stanica, gustine linija i njihovih pravaca, utovarnog kapaciteta. Električne linije su brže, ali je električni sistem ranjiviji i predstavlja potencijalni rizik u vreme oružanog sukoba. Prema toj knjizi, u Mađarskoj postoje samo linije koje idu iz glavnog grada ili prema njemu. Objašnjenje za to ne leži u Trijanonskom sporazumu, već u nedostatku potreba za drugim linijama, jer se sve ekonomske transakcije vode na relaciji centar-periferija ili Budimpešta-ostatak zemlje. Međutim, važno je pomenuti i to da su linije između drugih gradova date susednim državama mirovnim ugovorima na kraju Prvog svetskog rata.

<sup>3</sup> H. de Blij: *Systematic Political Geography*, Wiley, New York, 1973, str. 486; H. Mackinder: „The Geography of Pivot of History“, *Geographic Journal*, 23/4, April 1904, str. 421-444.

<sup>4</sup> L. Békési: *A politika földrajza*, AULA Kiadó Budapest, 2004, str. 206.

<sup>5</sup> A Magyar Népköztársaság Honvédelmi Minisztériuma: *Katonaföldrajz*, Katonai Kiadó parancsnokság, Budapest, 1954, str. 240.

Sa svoje strane, sovjetske vojne knjige se bave pitanjima miniranja železničkih linija, električnih sistema i železničkih mostova, umesto njihovom upotrebom.<sup>6</sup>

Vudvord<sup>7</sup> govori o uticajima, kontroli, zapošljavanju, vojnoj industriji, evakuaciji, energetske promenama, ekološkim pitanjima i ostalim aspektima u vezi sa železnicom.

U svom Vojno-geografskom priručniku, Kozma, Heja i Štefančík<sup>8</sup> govore da su železnice i prema Austriji i prema Ukrajini od ključne važnosti, ali da je potrebna modernizacija šina i zastarelih kompozicija. Oni pominju postojanje 9 železničkih linija prema Austriji – uključujući i kratke prekogranične linije, takozvane koridorne vozove,<sup>9</sup> a samo jedne prema Ukrajini. Međutim, samo jedna linija prema Austriji je važna i ima dupli kolosek.

Rechnitzer<sup>10</sup> kaže da se prostorna struktura ili nejednakost Mađarske mogu jasno objasniti kroz inovacije. Dodaćemo da je železnica ili njena modernizacija jedna od najvažnijih inovacija koje su došle u Mađarsku od vremena njenog pojavljivanja u zemlji.

Za nas će najvažnije pitanje biti pitanje brzine, ali će se razmotriti i još neki aspekti.

#### 4. Kratak povezani istorijat mađarskih železnica: situacija posle 1918. i posle 1945.

Teritorijalne odluke i novi procesi crtanja granica u sklopu Trijanonskog sporazuma bili su motivisani železničkim linijama i železničkim čvorištima bivšeg Austrougarskog carstva.

Nekadašnja celovitost železničke mreže Austrougarskog carstva očevidna je i danas. Koloseci na današnjoj stanici Salonta (Nagyszalonta) u Rumuniji sadrže šine iz Bohuma iz 1886. (današnji Bohumin u Češkoj). U slovenačkom gradu Kopru su ispred stanice izložene stare lokomotive i vagoni koje je 1907. proizvelo preduzeće *Weitzer János 'Waggon LTD'* iz Arada (današnja Resita u Rumuniji). U mom rodnom gradu, Fabrika železničkih vagona *Dunakeszi* još uvek ima šine 'Resicza' (današnja Rumunija) iz 1880-ih. U Visokim Tatrama, šumske pruge uskog koloseka još uvek koriste tehničke vagonice proizvedene u Budimpešti 1912. godine. Krakov i Venecija imaju železničke mostove od cigle izgrađene po istom sistemu. Sve zemlje bivše Carevine svuda imaju slična skladišta i slične zgrade na

<sup>6</sup> Beber: *Sputnik partisan*, KOMSOMOL, Moskva, 1941, str. 272.

<sup>7</sup> R. Woodward: *Military Geographies*, Blackwell Publishing, Oxford, 2004, str. 196.

<sup>8</sup> E. Kozma, I. Héjja, F. Stefančík: *Katonaföldrajzi kézikönyv*, Zrinyi, Budapest, 1993, str. 180.

<sup>9</sup> I. Előhegyi: *Korszerű villamosmozdonyok: Taurus*, MÁV ZRT, Budapest, 2009, str. 280.

<sup>10</sup> J. Rechnitzer: *Szétszakadás vagy felzárkózás. A térszerkezetet alakító innovációk*, MTA RKK, Győr, 1993.



železničkim stanicama. Železnice Carevine su koristile pedesetak tipskih graditeljskih matrica u klasičnom, eklektičkom ili čak i romantičarskom arhitektonskom stilu, i to ne samo pri gradnji železničkih stanica, mostova i skladišta, već i npr. kod hidroglobusa, stražarnica, telefonskih centrala, servisnih stanica.<sup>11</sup> Donedavno su i železnički tuneli imali iste matrice.<sup>12</sup>

U redu vožnje iz 1900. uopšte nije bilo međunarodnih vozova za Rusiju, već samo unutar područja Austrougarskog carstva prema Rusiji, kao što su Lemberg/Lvov/Lviv i Pšemisl. S druge strane, bilo je veza sa kolima za spavanje čak prema Veneciji, Konstantinopolju/Istanbulu, Berlinu i Parizu.

Promene posle 1918. su se, između ostalog, ogledale u gubitku ogromnog dela železničkog sistema. Prethodno su vozovi između Budimpešte i Beča putovali preko Bratislave/Pozsony, i stizali na železničku stanicu Njugati (Njugati, Zapad), koju je izgradio Ajfel.

Posle 1945. zapadne veze su minimizirane, a SSSR je od Čehoslovačke dobio Transkarpatsku oblast (koju je ona prethodno nasledila od Mađarske posle Prvog svetskog rata). Na tim teritorijama su izgrađene standardne ruske pruge širokog koloseka, a evropske šine u potpunosti uklonjene.

## 5. Razdaljina kao vreme

Razdaljina se većinom posmatra kao geometrijska dužina na dvodimenzionalnoj površini između dve tačke ili lokacije. Tako se koristi i na mapama.

Međutim, vreme možemo da razumemo i merimo u raznim dimenzijama u zavisnosti od našeg glavnog cilja. Razlike u kulturama, ciljevima, privredama i troškovima su ključne između glavnih kategorija razdaljine.

U našem slučaju, pozabavićemo se razdaljinom na dva načina:

- kao učestalošću prekograničnih kontakata između lokacija/zemalja i
- kao vremenom potrebnim da bi se od Budimpešte stiglo do granice.

Razmotreno prevozno sredstvo biće vozovi, pogotovo putnički vozovi; međutim, slični zaključci mogu se doneti i analiziranjem obima roba prevezenih železnicom.

### 5.1. Mapiranje vremena kao razdaljine

Sistemi prevoza uvek predstavljaju znake političko-ekonomskog usmerenja. Stvarna mapa određene teritorije, npr. neke zemlje, može se znatno razlikovati od njene vremenske mape, gde je jedinica razdaljine jedinica vremena. Uvek

<sup>11</sup> T. Edelényi: *Vasúti épületek*, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1983, str. 372.

<sup>12</sup> J. Nagy (ed.): *A vasúti pálya építési és fenntartási módszerei*, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1982, str. 614.

postoje preferirana usmerenja i susedne zemlje kada je reč o modernizaciji prevoznog sistema, povećanju njegovog kapaciteta i poboljšanju kvaliteta. Diken i Lojd<sup>13</sup> (1981) su koristili primer Ujedinjenog Kraljevstva. Vremenska mapa UK pokazuje da su Pariz, Amsterdam, severna Italija, pa čak i Njujork, bili vremenski bliži nego najseverniji delovi Škotske. To se jasno može objasniti političkim, vojnim, ekonomskim i vrednosnim usmerenjima.

## 5.2. Dimenzije poređenja železničkih usluga linija Budimpešta-Heđešalom i Budimpešta-Zahonj

### 5.2.1. Vreme čekanja na granici i tehnološka uporedivost

Mađarske železnice imaju šinske sisteme drugačijih širina od onih u drugim evropskim zemljama. Ukrajinske železnice su nasledile ruske/sovjetske šinske veličine; međutim, u pionirsko doba gradnje železnice u drugoj polovini devetnaestog veka na zapadnoukrajinskim/poljskim teritorijama Austrougarske carevine, postavljene su pruge prema standardnoj evropskoj veličini. Međutim, posle prodora sovjetske države na taj prostor, te pruge su zamenjene prugama po Sovjetskom državnom standardu (GOST). Za prelaženje mađarsko-ukrajinske granice u istim kolima za spavanje, neophodno je promeniti sistem stajnog trapa i lokomotive. To je proces koji traje približno dva sata. Zapravo, proces je bio kraći u socijalističkom periodu. U vreme KOMEKON-a, pomenuta je mogućnost da se pruge po sovjetskom standardu postave duboko u teritoriji Mađarske, ali se na to gledalo kao na agresivan potez protiv mađarskog nacionalnog identiteta, i plan je nekoliko puta otkazivan.

Na zapadnoj strani, između Budimpešte i Beča, sva tehnološka pitanja su rešena. Električni sistemi su integrisani, tako da ultrabrze lokomotive mogu da vuku vozove bez ikakvih zamena. Austrijske i, ponekad, nemačke lokomotive prelaze austrijsko-mađarsku granicu i vuku kompozicije na celoj relaciji. Ne troši se nimalo vremena za promenu lokomotiva ili točkova, a više se ne troši vreme ni na pasošku kontrolu i carinske procedure.

### 5.2.2. Lična mobilnost prema zapadu i istoku vozom, motivacija, marketing

Pre 1989. organizovane mase su putovale vozovima između Mađarske i Sovjetskog Saveza. Takozvani vozovi prijateljstva prevozili su hiljade mađarskih radnika i mladih do Moskve i drugih velikih gradova. Studenti, radnici i delegacije putovali u su oba pravca. Janoš Kadar je sam lično više voleo prevoz vozom. Poseban segment putničkog saobraćaja predstavljali su vojnici koji su putovali iz SSSR do Južne armijske grupe Sovjetske armije u Mađarskoj. Ova vojna upo-

<sup>13</sup> P. Dicken, P. Lloyd: *Modern Western Society: Geographical Perspective on Work, Home and Wellbeing*, Longman, London, 1981, str. 408.

treba železnice (osoblje i oprema Sovjetske armije) bila je pod upravom posebne izdvojene jedinice MAV, koja je uključivala ne samo 60.000 oružanog osoblja, već i tehničke timove, civile, radnike u prodavnicama, članove porodica, pa čak i zvaničnike Sovjetske državne banke koja je bila prisutna na svakoj vojnoj bazi.<sup>14</sup>

Danas nema posebnih popusta za putovanja za Rusiju ili Ukrajinu. S druge strane, uvek ima popusta za putnike ka zapadu, u vidu jeftinijih karti ili kombinovanih karti za železnicu i bečki javni prevoz, što privlači mase putnika.

Mediji stalno sugerišu ljudima da je opasno putovati u Rusiju ili Ukrajinu. Dok pišem ovaj članak, stižu vesti o smrtonosnim virusima gripa koji haraju Ukrajinom.

### 5.2.3. Bezbednost

Nema ozbiljnih problema sa kriminalom na relaciji Budimpešta-Beč. Međutim, linija Budimpešta-Kijev-Moskva ili izuzetno besmislene, super-predugačke linije Budimpešta-Bratislava-Češka Republika-Poljska-Belorusija-Moskva (ili Sankt Peterburg), koje idu prvo na zapad pa tek onda na istok, smatraju se rizičnim u pogledu kriminala na svim delovima puta, pogotovo noću. Džeparoši, krijumčari, bande i pijani „putnici“ (koji mogu biti ili žrtve ili kriminalci) čine put zanimljivim, zajedno sa dugim stajanjima na ubogim stanicama, pogotovo u Ukrajini, gde se kondukteri tuku sa lokalnim prodavcima i prosjacima. Kondukteri u spavaćim kolima mogu svaki dan da govore o košmarima pljački, tuča, obijanja zaključanih vrata, korišćenja sprejeva za uspavlivanje, za neutralisanje i „deaktiviranje“ usnulih putnika. Kao što je već rečeno, zdravstvena pitanja se takođe mogu podvesti pod faktore rizika.

### 5.2.4. Kvalitet putničkih kompozicija

Kompozicije tj. vagoni su se bitno razlikovali na istočnom i zapadnom pravcu.

Zbog razlike u širini pruge između Mađarske i postsovjetskih država, „sovjetska“ kola za spavanje mogu da uđu u Mađarsku samo sa promenjenim stajnim trapom/točkovima. Ovi vagoni, od kojih su samo neki modernizovani (na primer, oni kojim raspolažu Ukrajinske železnice), su većinom „old tajmeri“ iz devetnaestog veka koji se greju na ugalj. Zanimljivo je pomenuti da krijumčari obično kriju cigarete i druge vredne „duty free“ robe ispod uglja. Većina kola za spavanje u Sovjetskim (i Kineskim) železnicama proizvedena je u Istočnoj Nemačkoj (npr. u Bautzenu) i, mada su predstavljali vrhunski kvalitet za svoje vreme, danas deluju neudobno. Visoki partijski i državni zvaničnici su nekada koristili elitnu mađarsku kompoziciju, Vladin voz ili takozvanu Srebrnu strelu, za putovanja od Budimpešte do Moskve. Danas se ovaj luksuzni voz, proizveden 1969, nalazi u Železničkom muzeju u Budimpešti.

<sup>14</sup> K. Vándor: *Légierő társbérletben*, VPP Kiadó, Dunakeszi, 2009, str. 288.

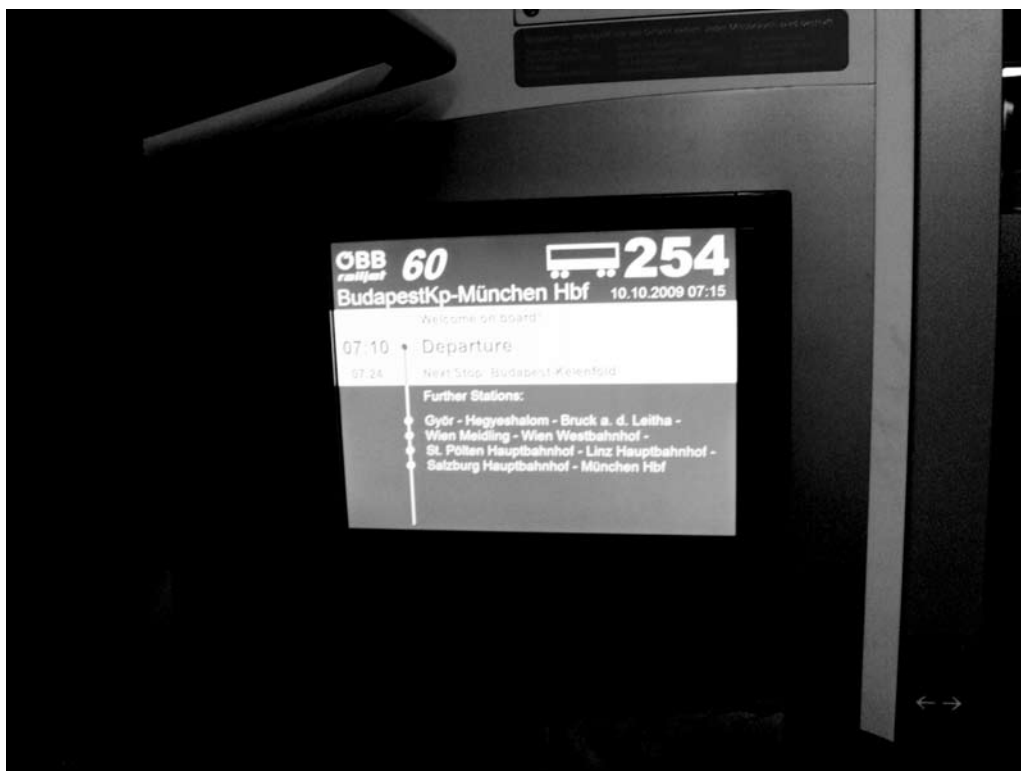
Danas na mađarsko-austrijskoj relaciji možemo naći samo modernizovane, veoma brze (160 kilometara na sat, pa čak i brže), čiste, kurentne, ekološke kompozicije. Na primer, toaleti prikupljaju sve u kontejnere, tako da se šine ne zagađuju ljudskim izmetom, smradom, boleštinama. U Evropskoj uniji, svi međunarodni vozovi treba da budu opremljeni kontejnerima za sakupljanje otpadnih tečnosti, da se ne bi ispuštale na šine. S druge strane, ruska i ukrajinska kola za spavanje imaju tradicionalne sisteme toaleta.

Od decembra 2008. postoji novi servis iz pravca Beča. *Rail Jet* vozovi Austrijskih železnica nude putovanje premium, prvom i ekonomskom klasom, kao i posebne uslove za invalide, a informacije se daju na tri jezika i preko info-ekrana. Iste lokomotive vuku voz od Minhena do Budimpešte.

Slika 1: *Rail Jet* lokomotiva



Slika 2: Info-ekrani unutrašnjost/spoljašnjost, između Budimpešte i Minhena



### 5.2.5. Lokomotive

Oba mađarska železnička preduzeća, MAV i GYSEV, 2000. odlučila su da kupe ultrabrze električne lokomotive (230 kilometara na čas) kao zamenu za mađarsko-projektovane lokomotive u zapadnim pograničnim područjima. Nemačke kompanije *Siemens* i *Krauss-Maffei* su proizvođači lokomotiva marke TAURUS. One su proizvedene tako da mogu da koriste sve mađarske, austrijske, slovačke, slovenačke i italijanske električne sisteme, s obzirom na to da redovno vuku putničke i teretne vozove za Pasau u Nemačkoj, Bratislavu u Slovačkoj i Trevizo u Italiji (Előhegyi 2009).<sup>15</sup> Ove lokomotive mogu da se koriste u Češkoj Republici kao dobre.

<sup>15</sup> I. Előhegyi: *Korszerű villamosmozdonyok: Taurus, MÁV ZRT, Budapest, 2009, str. 280.*

Slika 3: Takmičenje generacija: stara češka (slovačka) i austrijska lokomotiva „Simens“ (mogu da se koriste u nekoliko zemalja) u stanici Holesovica, Prag



### 5.2.6. Jezici informisanja

Civilizacijske sličnosti ili jazovi? Čebiševljeva razdaljina<sup>16</sup> može se razumeti kroz posmatranje komunikacionih kanala i jezika.

U socijalističkom dobu, esperanto je imao prednost među čelnicima Mađarskih železnica; organizovani su tečajevi jezika za radnike železnice, a na nekim stanicama su postavljeni i informativni znakovi na esperantu. Opšte informacije na vozovima bile su postavljene na mađarskom, ruskom, italijanskom, francuskom i nemačkom. Danas se ruski može naći samo u zastarelim vagonima, i to samo na negativnim, upozoravajućim porukama u vezi sa kočenjem u slučaju nužde, ograničenja za korišćenje toaleta, upozorenja za naginjanje kroz prozor.<sup>17</sup> Nikakve opšte informacije, reklame i slično na ruskom se ne mogu naći ni u vagonima ni na stanicama. Ruski jezik se retko koristi i u marketingu. S

<sup>16</sup> Vidi: J. Nemes Nagy: *Tér a társadalomkutatásban, Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület*, Budapest, 1998, str. 262.

<sup>17</sup> L. Békési: „Cirill betűk Magyarországon 2008-ban. Avagy a szó elszáll, az írás megmarad?“, *Balkán Füzetek Különszám*, Vol. 2, PTE. FI. KMBTK, Pécs, 2009, str. 302-308.

druge strane, zbog ruskih turista, u Češkoj Republici su poruke na ruskom skoro podjednako prisutne kao i one na engleskom.

Na drugoj strani zemlje, Austrijske železnice (ÖBB) uvele su ultrabrze *Rail Jet* vozove. Ovi austrijski vozovi koji saobraćaju, npr. između Minhena i Budimpešte, imaju pisane informacije na mađarskom jeziku, uključujući i informacije o brzini, mapama putovanja, narednim stanicama, redu vožnje. Tokom celog putovanja preko zvučnika se objavljuju informacije na nemačkom, engleskom i mađarskom. Bečka Vestbanhof (Zapadna železnička stanica) čak objavljuje preko zvučnika obaveštenja na mađarskom za sve vozove sa vezama preko Budimpešte. U Mađarskoj nema šanse da se čuju obaveštenja na ruskom na bilo kojoj stanici. S druge strane, listići sa svim redovima vožnje na relaciji Budimpešta-Beč dele se čak i na stanicama na kojima ne saobraćaju vozovi za Beč, kao što je Njugati paljaudvar (Zapadna stanica u Budimpešti).

Slika 4: Listići sa 10 dnevnih veza između Budimpešte i Beča

BUDAPEST KELETI - WIEN WEST									
EX 346	EC 960	EC 962	EC964	RJ 66	EC 968	EC942	EN 466	EN460	RJ4
05:55	07:10	09:10	11:10	13:10	15:10	17:10	18:05	19:05	20:1
08:59	10:08	12:08	14:08	16:08	18:08	20:08	21:05	22:11	23:0

WIEN WEST - BUDAPEST KELETI									
RJ 41	EN 461	EN 467	EC943	EC961	RJ 63	EC 965	EC 967	D 347	EC 9
06:50	07:05	08:25	09:50	11:50	13:50	15:50	17:50	18:50	19:5
09:49	10:23	11:28	12:49	14:49	16:53	18:49	20:49	22:19	22:4

### 5.2.7. Raznovrsnost relacija

Mreže se menjaju u oba pravca. Na pravcu prema Beču postoji još nekoliko linija. Samo jedna međunarodna linija iz Budimpešte je ukinuta, linija Budimpešta-Pariz, ali to ima svoje tehničke razloge: Francuske železnice su uvele superbrze

vozove TGV, i one ne vole druge kompozicije na svojim železnicama kao konkurenciju. Tako je miljenik Agate Kristi i Mata Hari, sto godina stari Orijent ekspres između Budimpešte i Pariza, tiho odumro, ostavši samo kao voz nostalgije za organizovane grupe. Orijent ekspres je saobraćao između Pariza i Beča do 2001. a između Strazbura (odakle je dostupan TGV) i Beča saobraća od 2007. godine. Poslednji put je u mađarskom redu vožnje pomenut 2000/2001. (Simon ur., 2000).

U pravcu Moskve saobraća jedan voz dnevno (Tisza Express), kao i prema Moskvi i Sankt Peterburgu preko Češke. Oba su, zapravo, sastavljeni od vagona koji idu na razna odredišta, i imaju samo nekoliko vagona. Na liniji Budimpešta-Moskva su samo jedna kola za ručavanje i jedna kola za spavanje. Dodatnih kola za spavanje ima samo leti, iz pravca Soluna, Beograda (svakog dana) i Zagreba (jednom nedeljno), pa čak i iz Venecije za Moskvu (jednom nedeljno). Dakle, jedan voz ima čitavu plejadu relacija. Isti voz ima kola za spavanje na kraćim relacijama između Budimpešte i Kijeva ili Lviva (red vožnje za 2008/2009). Dakle, isti voz i ista platforma od Budimpešte (Keleti – tj. Istočna železnička stanica) do Moskve i Berlina. Ali gde možemo naći vagone na liniji Budimpešta-Češka Republika-Moskva ili Sankt Peterburg? To je izuzetno navedeno na tzv. Metropol vozu između Budimpešte i Berlina. Taj voz ima samo jedna spavaća kola dnevno između Budimpešte i Moskve preko Češke, jedna spavaća kola dvaput nedeljno do Minska i jedna spavaća kola jednom nedeljno do Sankt Peterburga. Na konkurentnim avionskim linijama situacija je slična, tako da ne možemo kriviti avio kompanije za odvlačenje putnika. Nema svakodnevnih letova iz Sankt Peterburga za Budimpeštu. Dakle, jednostavno nema dnevnih avio ili železničkih veza iz Budimpešte. U odsustvu voza ili direktnog leta, dovrtljivi razočarani putnici iz Budimpešte gledaju da se domognu Sankt Peterburga letom na relaciji Budimpešta-Helsinki i zatim katastrofalnom autobuskom linijom. Dakle, celokupna železnička relacija između Budimpešte i ZND-a ima samo 2-3 spavaćih kola dnevno zimi i možda jedna ili dvoja tokom letnje sezone. Puškin ekspres koji je saobraćao kroz istočnu Mađarsku između Balkana i Moskve ukinut je 1998. (Simon ur., *Red vožnje za 1998-1999*), možda zbog sukoba na Balkanu.

## 6. Sličnost sa ruskim cevovodnim strategijama

Železničke linije imaju određene sličnosti sa cevovodima i sistemima električnih dalekovoda. U kontekstu našeg slučaja, osvrnućemo se na poznati rusko-ukrajinski spor po pitanju naftovoda i gasovoda prema Evropskoj uniji. Trenutni prioritet u ruskoj strategiji je korišćenje i izgradnja ili proširenje gasovodnih i naftovodnih kapaciteta koji zaobilaze teritoriju i, stoga, kontrolu Ukrajine, i prateće rizike.



Takođe je poznato da je, u nekim slučajevima, za transportne sisteme duža ruta jeftinija, manje rizična ili čak i kraća u vremenskom smislu. Na primer, u vazdušnom saobraćaju je uveliko prihvaćeno da, npr. na letovima iz Budimpešte za Daleki istok, prvo moramo da letimo na zapad, npr. za Beč, Frankfurt, Minhen, Amsterdam, Kopenhagen, Pariz ili London, i da tamo menjamo avion pre nego što stvarno poletimo ka Dalekom istoku. Dakle, da bismo išli na istok, prvo moramo da krenemo put zapada. Slična je trenutna situacija na železničkoj relaciji Budimpešta-Sankt Peterburg. U vreme SSSR-a, svi vozovi na relaciji Budimpešta-Moskva i Budimpešta-Lenjingrad išli su direktno linijom Budimpešta-Zahonj-Čop-Lvov, odakle su se račvali. I danas postoji tradicionalna linija za Moskvu preko Ukrajine. Ali i prema Moskvi i prema Sankt Peterburgu postojala je linija za Rusiju preko Slovačke, Poljske i Belorusije. Od 2008. linija se pomerila još više na zapad: Slovačka-Češka-Poljska-Belorusija-Rusija. Dakle, da bismo došli do Moskve ili Sankt Peterburga, prvo ćemo putovati u suprotnom pravcu, na zapad, sve do linije sa Bečom. Jedini razlog za ovo je zaobilaženje Ukrajine. A nekako je „Bermudski trougao“ Slovačka-Češka-Poljska jedan od sektora koji su najviše pogođeni kriminalom na celoj evropskoj železničkoj mreži.

## 7. Zaključak

Možemo da potvrdimo da je međunarodni prevoz robe i putnika železnicom dobar pokazatelj političkih i ekonomskih međunarodnih odnosa. Železnice takođe igraju važnu ulogu u vojnim odnosima kao i u vrednosnim sličnostima. Proučavanjem putničkog prevoza između istočnih i zapadnih susednih država, u stanju smo da pratimo dinamiku političkih „klimatskih promena“ tokom poslednje dve decenije. Kao što sam istakao na Konferenciji o političkoj geografiji globalizovane Evrope u Koprju 2004,<sup>18</sup> usmerenje Mađarske je prošlo kroz ciklus tipa A-B-A, koji je počeo okrenutošću ka Austriji kao integralnom, unutrašnjem delu Austrougarske carevine. Možemo se složiti da je period između 1918. i 1945, zajedno sa kratkim revolucionarnim periodom tokom 1919, takođe bio usmeren ka zapadu (i stoga takođe čini deo faze A u ciklusu). Tokom doba u kojem su Austrija i Mađarska bile jedna zemlja, podstaknuto je železničko povezivanje. Slično je bilo početkom 20. veka u Norveškoj/Švedskoj. Švedski čelik je izvožen preko norveškog Narvika železnicom koja je povezivala Švedsku i Norvešku. Obe zemlje su, posredstvom personalne unije, imale istog kralja sve do 1905. Period između 1945-1989. doneo je usmerenje ka istoku u svakom pogledu. Gvozdena zavesa je učinila nemogućom svaku ozbiljnu saradnju između Mađarske i zapadnih zemalja. Posle tog perioda (B) došlo je do vaspostavljanja zapadnih vred-

<sup>18</sup> L. Békési: „Back to the Future. A Cycle of Symbolic Places in Budapest as a Part of the K. u. K. Soviet and Western Era“, Anton Gosar (ed.): *Globalized Europe*, Univerzita Primorskem, Koper, 2005, str. 295-306.

nosti i odnosa, i do osude prošlosti. Danas se na austrougarski period, kao „A“ segment ciklusa, gleda kao na zlatno doba, dok se na komunističko doba gleda kao na košmar. Svedočanstvo promena u prioritetima danas se ogleda u činjenici da je linija Beč-Budimpešta najrazvijenija po učestalosti vozova, modernizaciji voznih kompozicija, vremenu čekanja na granicama, kvalitetu usluga, bezbednosti. U isto vreme, linije Budimpešta-Moskva i Budimpešta-Lenjingrad/Sankt Peterburg su sporije i lošije nego ikad u istoriji, sa iracionalnim promenama u redovima vožnje i promenama u rutama koje podrazumevaju putovanje kroz tri dodatne zemlje koje se ne graniče sa Rusijom.

U razmatranju nastalih promena i situacije, lako možemo da lociramo datume promena: 1989-1991. Prevodeći na jezik železnice, možemo danas postaviti pitanje: da li biste putovali vozom za Sankt Peterburg iz Budimpešte? Imate jedna kola za spavanje jednom nedeljno preko Češke Republike, besmisleno zapadnu rutu u zarđalom vagonu koji se, poput samovara, greje na ugalj, proizvedenom 1970. u Istočnoj Nemačkoj... Ne zaboravite svoje osiguranje kod kuće! Da li biste, pak, putovali za Beč? Imate tri ultrabrz *Rail Jet* voz proizveden 2008, u premium, prvoj, ekonomskoj klasi, pogodnosti za invalide, TV ekrane, mađarski preko zvučnika, bistro – ili izaberite bilo koji drugi voz između deset dnevnih polazaka, i putujte brže nego ikad.

U oba pravca se pominje samo jedna ruska reč, ali sa potpuno različitim značenjima: *bistro* vagon.

Gvozdena zavesa je nestala pre dvadeset godina i proces je kulminirao povlačenjem Sovjetske armije iz Mađarske 1991. (takođe vozovima). Dok je poslednji voz za SSSR kretao ka istočnoj granici u leto 1991. sa simboličkim sovjetskim tenkovima i vojnicima, fantomski voz Franje Josifa je tiho stigao u privatnu čekaonicu Njegovog veličanstva u Zapadnoj železničkoj stanici, čime je započeo „A“ segment ciklusa.

## Literatura

- A Magyar Népköztársaság Honvédelmi Minisztériuma: *Katonaföldrajz*, Katonai Kiadó parancsnokság, Budapest, 1954, str. 240.
- Beber: *Sputnik partisan*, KOMSOMOL, Moskva, 1941, str. 272.
- Békési, L.: „Back to the Future. A Cycle of Symbolic Places in Budapest as a Part of the K. u. K. Soviet and Western Era“, Anton Gosar (ed.): *Globalized Europe*, Univerzita Primorskem, Koper, 2005, str. 295-306.
- Békési, L.: „Cirill betűk Magyarországon 2008-ban. Avagy a szó elszáll, az írás megmarad?“, *Balkán Füzetek Különszám*, Vol. 2, PTE. FI. KMBTK, Pécs, 2009, str. 302-308.
- Békési, L.: *A politika földrajza*, AULA Kiadó Budapest, 2004, str. 206.

- 
- Bohri, L.: *Magyarország a hidegháborúban*. Corvina, Budapest, 2005, str. 360.
  - Dallos, L. – Albert, H. – Bprzsák L. (Eds): *Hivatalos Menetrend 1995-1996*, MÁV Budapest (Timetable), 1995.
  - Dallos, L. – Seres, S. – Brzsák, L. (Eds): *Menetrend 1998-1999*, MÁV, Budapest (Timetable), 1998.
  - De Blij, H.: *Systematic Political Geography*, Wiley, New York, 1973, str. 486.
  - Dicken, P. – Lloyd, P.: *Modern Western Society: Geographical Perspective on Work, Home and Wellbeing*, Longman, London, 1981, str. 408.
  - Edelényi, T.: *Vasúti épületek*, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1983, str. 372.
  - Előhegyi, I.: *Korszerű villamosmozdonyok: Taurus*, MÁV ZRT, Budapest, 2009, str. 280.
  - Farkas, K. (Ed.): *Nemzetközi Vasúti Összeköttetések Menetrendje 1991-1992*, MÁV Vezérigazgatóság, Budapest (International Timetable), 1991.
  - Gerhes, M. (manuscript): *Az orosz kereskedelmi kapcsolatok szerepe a magyar kis - és középvállalkozások életében, razne godine*.
  - Kozma, E. – Héjja, I. – Stefancsik, F.: *Katonaföldrajzi kézikönyv*, Zrinyi, Budapest, 1993, str. 180.
  - Mackinder, H.: „The Geography of Pivot of History“, *Geographic Journal*, 23/4, April 1904, str. 421-444.
  - MÁV Pályavasúti Üzletág Forgalmi Igazgatóság (Ed.), *Magyar Államvasutak Részvénytársaság Hivatalos Menetrend 2005-2006* MÁV, Budapest (Timetable), 2005.
  - MÁV, MÁV-START, GySEV, ÁEV, BH, BKV: *Közforgalmú Menetrend 2008-2009*, MÁV, Budapest (Timetable), 2008.
  - MÁV: *Hivatalos Menetrend 1999-2000*, MÁV, Budapest (Timetable), 1999.
  - MÁV: *Hivatalos Menetrend 2000-2001*, MÁV, Budapest (Timetable), 2000.
  - MÁV: *Hivatalos Menetrend 2001-2002*, MÁV, Budapest (Timetable), 2001.
  - Mezei, I. (ed.): *MÁV Almanach 2001*, MÁVRt, Vezérigazgatósága, Budapest, 2001, str. 456.
  - Nagy, J. (ed.): *A vasúti pálya építési és fenntartási módszerei*, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1982, str. 614.
  - Nemes Nagy, J.: *Tér a társadalomkutatásban, Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület*, Budapest, 1998, str. 262.
  - Ratzel, F.: *Politische Geographie oder die Geographie der Staaten, des Verkehrs und des Krieges*, Oldenbourg, München, 1897.
  - Rechnitzer, J.: *Szétszakadás vagy felzárkózás. A térszerkezetet alakító innovációk*, MTA RKK, Győr, 1993.
  - Soulavý, J. (Ed.): *Nemzetközi Vasúti Összeköttetések Menetrendje 1982-1983*, MÁV Vezérigazgatósága Budapest (International Timetable), 1982.

- Soulavy, J. (Ed.): *Nemzetközi Vasúti Összeköttetések Menetrendje 1986-1987*, MÁV Vezérigazgatóság, Budapest (International Timetable), 1986.
- Soulavy, J. (Ed.): *Nemzetközi Vasúti Összeköttetések Menetrendje 1987-1988*, MÁV Vezérigazgatóság, Budapest (International Timetable), 1987.
- Soulavy, J. (Ed.): *Nemzetközi Vasúti Összeköttetések Menetrendje 1988-1989*, MÁV Vezérigazgatóság, Budapest (International Timetable), 1988.
- Vándor, K.: *Légierő társbérletben*, VPP Kiadó, Dunakeszi, 2009, str. 288.
- Woodward, R.: *Military Geographies*, Blackwell Publishing, Oxford, 2004, str. 196.

Rad primljen: 1. novembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

LECTURER LÁSZLÓ BÉKÉSI, PhD

*International Studies Institute and International Business School,  
International Relations Department, Budapest Corvinus University*

## CYCLES OF HUNGARIAN NATIONAL IDENTITY AND ECONOMY ON RAIL

### Summary

*Orientation of an economy or a society could be measured by several ways. Number of joint ventures, marriages between people with various citizenships, foreign trade figures, investments, preferred tourist destinations, number of played foreign movies, translated books, foreign workers, etc.*

*I would like to emphasize the importance of railway network as an indicator of economic orientation and also identity. The issue could be examined in various dimensions as development of railway network, volumes of transported goods and people, modernization plans, timetable issues. This paper would like to point out than when Western orientation had priority, the Budapest-Western border/Vienna railway line had priority and when the entire country was turned towards Moscow, then the Budapest Eastern border/Záhony line was the most important traffic line or backbone of the country's economy. This Western-Eastern-Western orientation could be understood as an A-B-A' cycle.*

**Key words:** *Regional differences, Political Geography, Railway passenger transport, time mapping, innovations and development, politico-economic cycles*

**JEL classification:** R 41, R 48



PROFESOR DR DRAGANA GNJATOVIĆ\*

*Megatrend univerzitet, Beograd*

MR ANA JOVANCAI

*Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd*

# NESTABILNOST FINANSIJSKIH TRŽIŠTA KAO UZROK GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE - MOMENAT MINSKOG -

**Sažetak:** *Do pojave krize otplate hipotekarnih kredita u SAD, u leto 2007. godine, učenje profesora Hajmana P. Minskog o razornom dejstvu nagomilavanja privatnih dugova u vreme konjunkturane faze privrednog ciklusa, bilo je gotovo nezapaženo među ekonomskim teoretičarima. Tek kada je bilo jasno da vodeće ekonomske teorije nisu primenljive na situaciju u kojoj se 2007. godine našla američka privreda, a naredne 2008. godine i privrede mnogih drugih zemalja, teorija profesora Minskog o ugrađenoj nestabilnosti finansijskih tržišta je prihvaćena kao osnova za objašnjenje uzroka Globalne finansijske krize.*

**Ključne reči:** *Hajman P. Minski, globalna finansijska kriza, privatni dug*

**JEL klasifikacija:** G 18, E 31

## 1. Uvod

*Ključna karakteristika ekonomskog sistema kapitalizma je u tome što je finansijsko tržište po definiciji nestabilno, i ova nestabilnost je integralni deo onih procesa koji pokreću mehanizam krize privrednog ciklusa.*

Hajman P. Minski (Hayman P. Minsky, 1992)

Globalna finansijska kriza, koja prerasta u drugu Veliku svetsku ekonomsku krizu<sup>1</sup>, iznenadila je vodeće ekonomske teoretičare.<sup>2</sup> Sadašnja kriza ima institucionalne korene u visokoliberalizovanom finansijskom tržištu SAD. Libera-

\* E-mail: dgnjatovic@megatrend.edu.rs

<sup>1</sup> Paul Krugman: „How Did Economists Get It So Wrong?“, *The Times Magazine*, September 9, 2009.

<sup>2</sup> Ivica Stojanović: „Da li je ekonomija kao nauka bez ideje za izlazak iz začaranog kruga ekonomske krize?“, *Megatrend revija*, vol. 6, no. 2, 2009, str. 175-176.

lizacija finansijskog tržišta, pak, rezultat je talasa deregulacije u privredi, koji je zahvatio SAD tokom 1980-ih, prvenstveno pod uticajem monopolske snage krupnog kapitala. Deregulacija u američkoj privredi ispoljila se kroz reprivatizaciju pojedinih sektora koji su do tada tradicionalno bili u državnom vlasništvu, kroz opšte snižavanje poreskih stopa i kroz izrazitu liberalizaciju poslovanja finansijskih tržišta.<sup>3</sup> Glasnogovornici krupnog kapitala bili su teoretičari koji su svoj analitički instrumentarij zasnovali na kritici kejnzijanizma: monetaristi na čelu sa Miltonom Fridmanom (Milton Friedman), teoretičari ekonomije ponude, koje je predvodio Artur Lafer (Arthur Laffer) i predstavnici nove klasične ekonomije, na čelu sa Robertom Lukasom (Robert Lucas).<sup>4</sup> Deregulacija se naročito ispoljila na finansijskom tržištu, na kojem su, pored konvencionalnih bankarskih institucija i berzanskih trgovaca, počeli da niču različiti finansijski posrednici koji su stavljali u promet nove, originalne finansijske instrumente. Tada je došlo do naglog širenja međubankarskog tržišta, procvata berzanskog trgovanja i do specifične, do tada nepoznate simbioze bankarskog i berzanskog poslovanja.<sup>5</sup>

Dok su kritičari Kejnsa, naročito oni nove klasične orijentacije, bili ushićeni vrlinama inovacija finansijskih instrumenata i opštom liberalizacijom poslovanja finansijskih tržišta, profesor Hajman P. Minski (Hayman P. Minsky, 1919-1996) je ispoljio negativan stav prema finansijskim inovacijama koje su 1980-ih preplavile banke i Wall Street. Profesor Minski, poreklom iz Belorusije, rođen je u Čikagu, gde je diplomirao matematiku 1941. godine. Magistarske studije iz oblasti javne administracije i doktorske studije iz oblasti ekonomije završio je na Univerzitetu Harvard, gde su mu učitelji bili Jozef Šumpeter (Joseph Schumpeter) i Vasili Leontijef (Wasilly Leontief). Predavao je ekonomiju na američkim univerzitetima: „Braun“ u Rod Ajrlendu (1949-1958), „Kalifornija“ u Berkliju (1957-1965) i „Vašington“ u St. Luisu (1965-1990). Pošto je diplomirao matematiku, nisu mu bile strane mogućnosti matematičkog modeliranja u ekonomiji, ali je smatrao da ekonomija treba da ostane društvena nauka jer se bavi fenomenima koji su suviše složeni da bi bili razjašnjeni visokoapstraktnim, egzaktnim jednačinama. Takođe, nije imao ništa protiv finansijskih institucija, o čemu govori činjenica da je, uz univerzitetsku karijeru, bio dugogodišnji direktor banke *Mark Twain* u Sent Luisu. Samim tim, o bankarskom poslovanju svakako je znao mnogo više od katedarskih ekonomista.

<sup>3</sup> Dragana Gnjatović: *Osnovi makroekonomije*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2002, str. 152-157.

<sup>4</sup> Dragana Gnjatović, Vladimir Grbić: *Ekonomska politika – teorija, analiza i primena*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2009.

<sup>5</sup> Mirko Kulić: *Finansijska tržišta*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007, str. 29, 30.



## 2. Odgovor Minskog Kejnsovim kritičarima

Profesor Minski je razvio teoriju po kojoj su finansijska tržišta po definiciji nestabilna, jer u vreme privredne konjunktive generišu abnormalno veliki privatni dug; ova nestabilnost finansijskih tržišta, koja je ugrađena u kapitalistički sistem, izazivač je cikličnih fluktuacija u privredi; ova nestabilnost može da se otkloni jedino regulativnim merama države i centralne banke.

Profesor Hajman Minski pripada teoretičarima postkejnsovianizma. Postkejnsovianizam je pravac u makroekonomiji koji bazira svoje učenje na Kejnsovoj teoriji ekonomije tražnje<sup>6</sup>. Pored Minskog, ovom pravcu u makroekonomiji pripadaju Kejnsovi sledbenici: Mihal Kalecki (Michal Kalecki), Džoan Robinson (Joan Robinson), Nikolas Kaldor (Nicholas Kaldor), Pol Dejvidson (Paul Davidson) i Pol Krugman (Paul Krugman).<sup>7</sup> Profesor Minski je svrstan među postkejnsoviance iz dva razloga. Prvo, on je svoju teoriju o ugrađenoj nestabilnosti finansijskih tržišta zasnovao na Kejnsovoj teoriji novca, u kojoj ključnu ulogu igra objašnjenje o špekulativnoj tražnji novca.<sup>8</sup> Drugo, sledeći Kejnsovo učenje, on je bio zgovornik državne intervencije na finansijskim tržištima, oštro se protiveći merama deregulacije ovih tržišta koje su bile primenjene tokom 1980-ih u SAD.

Minski je ponudio objašnjenje za događaje u američkoj privredi tokom 1970-ih i 1980-ih, kada u makroekonomiji gotovo da nisu bile pominjane veze i međuzavisnosti funkcionisanja finansijskih tržišta i privrede.<sup>9</sup> Minski je pokazao na koji način dolazi do pregrevanja finansijskih tržišta i podvukao regulativnu ulogu centralne banke kao banke banaka. Ne slažući se sa većinom ekonomista tog vremena koji su pripadali novoj klasičnoj školi, Minski je ustvrdio da je ovakvo kolebljivo ponašanje finansijskog sistema, kao i finansijski bum, pa zatim krah koji ga prate, neizbežno u privredi u kojoj funkcioniše finansijsko tržište koje je potpuno liberalizovano. On je upozorio da se ovakvoj kolebljivosti može stati na put samo merama finansijske regulacije države i centralne banke.

Teorija Minskog o ugrađenoj nestabilnosti finansijskih tržišta ostala je gotovo nezapažena među ekonomistima tokom poslednje dve decenije 20. veka, jer su tada makroekonomijom vladale doktrine koje su o finansijskom tržištu govorile kao o primeru uspešnosti primene ekonomskog liberalizma, odnosno

<sup>6</sup> Brian Snowdown, Howard R. Vane: *Modern Macroeconomics, Its Origins, Development and Current State*, Edward Elgar, 2005, str. 451-473.

<sup>7</sup> Profesor Pol Krugman je svojevremeno govorio da je u makroekonomiji naklonjen shvaćanjima teoretičara neoklasične sinteze, poput Pola Semjuelsona (Paul Samuelson), ali je u novijim radovima, u suštini, prihvatio osnovne postulate postkejnsoviankog učenja. O opredeljenosti za neoklasičnu sintezu videti: Paul Krugman: „Return of Depression Economics“, *Foreign Affairs*, January-February 1999, vol. 78, no. 1, str. 56-75. O evoluciji njegovih teorijskih stavova videti: Paul Krugman: „How Did Economists Get It So Wrong?“, *ibid.*

<sup>8</sup> Hayman P. Minsky: *John Maynard Keynes*, Columbia University Press, 1975.

<sup>9</sup> Hayman P. Minsky: *Stabilizing an Unstable Economy*, McGraw-Hill, 1986.

suverenosti mehanizma cena koji rešava sve odnose ponude i tražnje. Osnovni postulat predstavnika tada neprikosnovene nove klasične ekonomije Fina E. Kidlanda (Finn E. Kydland), Roberta Lukasa i Edvarda C. Prescotta (Edward C. Prescott), bila je teza o sposobnosti tržišta da posredstvom mehanizma cena u svakom trenutku obezbedi punu zaposlenost proizvodnih činilaca, da državna intervencija u privredi putem fiskalne politike nije potrebna, da se fluktuacije u privredi mogu pojaviti samo sporadično, kao posledica naglih skokova proizvodnje, dakle, isključivo na strani ponude, i to zbog velikih tehnoloških napredaka u proizvodnji.<sup>10</sup>

Novim klasičarima su se krajem 20. veka pridružili predstavnici novog kejn-sijanizma, na čelu sa Džonom B. Tejlomom (John B. Taylor), Gregori Menkjuom (Gregory Mankiw) i Dejvidom Romerom (David Romer). Oni su od novih klasičara prihvatili sve postulate, osim da fiskalna politika nije uopšte potrebna. Njihovo učenje upozorava da su cene fleksibilne, odnosno prilagodljive tržišnim uslovima ponude i tražnje samo u dugom roku; u kratkom roku postoji nefleksibilnost cena na tržištu dobara i usluga zbog monopolskog ponašanja krupnih korporacija, kao i nefleksibilnost nadnica zbog delovanja radničkih sindikata i politike nadnica koju vode preduzeća; da je u kratkom roku zbog toga neophodna državna intervencija merama fiskalne politike. Tako je nova kejn-sijanska doktrina svela ulogu fiskalne politike na otklanjanje imperfektnosti delovanja tržišnog mehanizma.<sup>11</sup>

Dakle, nijedna od vodećih makroekonomskih teorija nije dopuštala mogućnost da se na finansijskom tržištu može dogoditi bilo šta što bi moglo da uzdrma čitavu kapitalističku privredu, zbog čega bi bila neophodna državna intervencija. Obe ove vladajuće teorije odbacivale su Kejnsovo učenje o agregatnoj tražnji kao uzročniku cikličnih fluktuacija u privredi, priklanjajući se mišljenju da je impuls privrednoj aktivnosti uvek na stani proizvodnje odnosno ponude.

Izložena rečima a ne matematičkim jednačinama, teorija Minskog nije bila prihvatljiva da bude inkorporirana u učenje ekonomista nove klasične i nove kejn-sijanske provenijencije, između ostalog, i zbog toga što su se oni trudili da složene makroekonomske probleme prikažu relativno jednostavnim mikroekonomskim modelima.<sup>12</sup> Pri tome, u ovim modelima, privatni dug uopšte nije figurirao kao varijabla.

Tokom 1980-ih i 1990-ih godina, učenje Minskog nije imalo uticaja ne samo na vodeće struje u makroekonomiji, već ni na tadašnju politiku centralnih banaka razvijenih zemalja. Njegovo učenje nije bilo prihvaćeno među centralnim bankama jer su se one oslanjale isključivo na instrumente i mere posrednog

<sup>10</sup> Finn E. Kydland, Edward C. Prescott: „Time to Build and Aggregate Fluctuations“, *Economica*, vol. 50, no. 6, 1982.

<sup>11</sup> Gregory N. Mankiw: *Principles of Macroeconomics*, The Dryden Press, Toronto, 1998.

<sup>12</sup> Ivica Stojanović: „Apstraktni matematički modeli i deduktivne metode u mikroekonomskoj analizi realnih privrednih pojava“, *Megatrend revija*, vol. 4, no. 2, 2007, str. 85-104.

uticaja na kretanje kamatnih stopa na finansijskom tržištu. Njihova neposredna regulativna funkcija bankarskog sistema bila je svedena na minimum.

Minskijeva teorija o razornom dejstvu nagomlavanja privatnih dugova u vreme privredne konjunktore privukla je pažnju tek krajem 2000-ih, sa pojavom krize otplate hipotekarnih kredita u SAD. Njegova teorija o ugrađenoj nestabilnosti finansijskih tržišta danas je sve više prihvaćena u makroekonomiji.<sup>13</sup> Ova teorija može da posluži kao osnova za objašnjenje uzroka i karakteristika ispoljavanja Globalne finansijske krize koja je izbila u SAD, u leto 2007. godine.

### 3. Minskijev konjunktorni kreditni ciklus

Profesor Minski je govorio da, u uslovima potpuno liberalizovanog finansijskog tržišta, bankari i berzanski trgovci periodično igraju ulogu podmetača požara koji zahvata čitavu ekonomiju, pa ona zbog toga „gori u plamenu“. On je smatrao da su, deregulacijom finansijskih tržišta u SAD početkom 1980-ih, investitorima bila otvorena vrata za nepromišljeno, špekulativno ponašanje, za ulaženje u suviše visok rizik, što je uticalo na pojačavanje konjunktornih i recisionih amplituda privrednih ciklusa. Prema Minskom, jedini način da se stane na put ovoj pojavi bio je da država regulatornim merama obuzda finansijere.

Profesor Minski je razvio teoriju kojom je ukazao na međuzavisnost realnog i finansijskog sektora privrede i ranjivost finansijskih tržišta u vreme konjunktore privredne aktivnosti. On je upozorio da, kada u vreme konjunktore tekuća likvidnost korporacija poraste iznad potreba otplate korporativnih dugova, dolazi do prekomernog novog zaduživanja da bi se kupovale akcije na berzi, pa zbog toga dugovi narastu iznad mogućnosti dužnika da ih otplaćuju, što dovede do finansijske krize. Naime, zbog takvog, u suštini špekulativnog, rasta zaduživanja, banke, koje zarad sopstvene dobiti olako odobravaju kredite, u jednom trenutku suoče se sa nenaplativim potraživanjima. Tada banke bivaju prinuđene da pooštre uslove kreditiranja, čak i za one kompanije koje su i dalje kreditno sposobne, zbog čega čitava privreda ulazi u fazu kontrakcije ekonomske aktivnosti.

Teorija nestabilnosti finansijskih tržišta polazi, dakle, od hipoteze da je moguće identifikovati kreditni ciklus koji nastaje u vreme konjunktore, i koji dovodi do kriznog poremećaja u privredi.<sup>14</sup> Prema Minskom, konjunktorni kreditni ciklus ima pet faza. To su: ulaganje u kupovinu profitonosnih finansijskih instrumenata, finansijski bum, berzanska euforija, prisvajanje profita i bankarska panika.

<sup>13</sup> Počev od 2008. godine, izdavačka kuća „Mc Graw Hill“ ubrzano pravi reprinte svih najvažnijih dela profesora Hajmana Minskog.

<sup>14</sup> Hyman P. Minsky: *The Financial Instability Hypothesis*, Working Paper No 74, Levy Economics Institute, May 1992.

*Ulaganje u kupovinu profitonosnih finansijskih instrumenata* nastaje onda kada investitori, u vreme konjunktura, budu poneseni mogućnošću visoke zarade kupovinom vrednosnih papira čije cene skaču na berzi. Investitori uzimaju kredite od banaka da bi kupovali vrednosne papire, spremni da ih otplaćuju iz viška tekuće likvidnosti.

*Finansijski bum* je faza kreditnog ciklusa u kojem investitori uzimaju nove i nove kredite da bi kupovali sve više vrednosnih papira. Novi bankarski krediti, dakle, omogućavaju kupovinu hartija od vrednosti na berzi. Brzi rast tražnje vrednosnih papira utiče na stalni rast njihovih cena. Rast cena hartija od vrednosti na berzi motiviše investitore da dalje uzimaju nove bankarske kredite. Ono što se u tim trenucima dešava na berzi poznato je u ekonomiji kao „berzanski mehur“.

Finansijski bum prerasta u *berzansku euforiju* kada banke, u potrazi za brzom zaradom, da bi obezbedile sredstva za kreditiranje svojih klijenata, počnu da se sve više zadužuju na međubankarskom tržištu. Krediti se sada odobravaju klijentima sve manje kreditne sposobnosti, čak i klijentima sa sumnjivom kreditnom prošlošću. Bankarsko i berzansko poslovanje ulazi u fazu špekulativnih radnji.

*Prisvajanje profita* je faza kreditnog ciklusa u kojoj banke prisvajaju visoku bankarsku dobit, a berzanski trgovci visoku kapitalnu dobit. Ovo je faza najvišeg finansijskog rizika, jer je veliki deo profita špekulativnog karaktera. Ova faza traje dotle dok dužnici lošije kreditne sposobnosti uspevaju da iz kapitalne dobiti otplaćuju svoje finansijske obaveze prema bankama.

Početak *berzanske panike* obično najavljuju dramatični događaji. Najčešće se radi o bankrotstvu neke respektabilne finansijske institucije koja se ugušila u nenaplativim potraživanjima klijenata kojima je prethodno olako odobravala kredite. Banke postaju obazrive u davanju novih kredita, tako onemogućavajući nove špekulativne kupovine hartija od vrednosti na berzi. Berzanski trgovci sada na svaki način pokušavaju da se oslobode vrednosnih papira, prodajući ih po sve nižoj ceni. Dok cene vrednosnih papira strmoglavo padaju, bankarske kamatne stope rastu. Dešavanja u vreme berzanske panike poznata su u ekonomiji kao „pucanje berzanskog mehura“.

Kreditni ciklus se završava tako što se impuls rasta kamatnih stopa prenosi u realni sektor privrede po standardnoj Kejnsovoj šemi. Naime, rast kamatnih stopa utiče na pad investicione tražnje. Domaćinstva manje kupuju trajna potrošna dobra i nekretnine, proizvođači trajnih potrošnih dobara gomilaju zalihe, smanjuju proizvodnju, otpuštaju radnike. Građevinarstvo posustaje. Preduzeća manje investiraju u kupovinu mašina i opreme. Proizvođači ovih dobara takođe gomilaju zalihe, smanjuju proizvodnju, otpuštaju radnike. Otpuštanjem radnika, povećava se stopa nezaposlenosti u nacionalnoj privredi i smanjuje se kupovna moć na tržištu. Recesiona spirala preči deflacijom.

#### 4. Kategorizacija dužnika prema Minskom

Upozoravajući da je akumuliranje dugova nesolventnih dužnika u bankama ključni faktor koji gura kapitalističku privredu u krizu, Minski je identifikovao tri kategorije dužnika: solventne dužnike, špekulativne dužnike i ponci dužnike.

*Solventni dužnik* može da izmiruje glavnice i kamatu iz svojih tekućih prihoda. Trgovina vrednosnim papirima na berzi nije njegovo osnovno zanimanje, već proizvod činjenice da je u konjunktornom okruženju došao do viška tekuće likvidnosti koja nije bila namenjena za finansiranje ranije preuzetih finansijskih obaveza.

*Špekulativni dužnik* može iz tekućih prihoda da izmiruje kamatu, ali stalno mora da refinansira otplatu glavnice duga. Ovaj tip dužnika računa da će rast prihoda iz njegove osnovne delatnosti pokrivati stalno rastuće troškove otplate kamate, koja se uvećava zbog refinansiranja glavnice, kao i da će špekulativni rast prihoda od kapitalne dobiti biti veći ili bar jednak troškovima otplate glavnice.

*Ponci dužnik* uopšte nema tekući prihod od neke stalne delatnosti kojim bi servisirao dug, već isključivo računa na apresijaciju vrednosti (porast cena) svoje finansijske aktive.<sup>15</sup> Kako nije dugoročno moguće računati na to da se kapitalnim dobitima otplaćuje dug jer rast cena vrednosnih papira na berzi mora kad-tad da se zaustavi, u većini ovakvih transakcija radi se o prevari.

Kada u jednom trenutku neminovno dođe do „pucanja mehura“, odnosno do prestanka rasta cena hartija od vrednosti, prvi na udara su ponci dužnici koji bankrotiraju. Za njima slede špekulativni dužnici koji ne mogu više da refinansiraju glavnice duga jer banke, koje su pooštrile uslove kreditiranja, više na to ne pristaju. Po principu domino efekta, špekulativni dužnici povlače za sobom i mnoge solventne dužnike jer oni sve teže nalaze prostor za nove investicije. Ukoliko u jednoj privredi većina zajmotražilaca pripada kategoriji solventnih dužnika, tada finansijski sistem teže pada u krizu, što dugoročno doprinosi makroekonomskoj stabilnosti. Međutim, ukoliko se u periodu privredne konjunktura struktura zajmotražilaca menja u korist špekulativnih i ponci dužnika, tada finansijski sistem generiše makroekonomsku neravnotežu i pospešuje krizni poremećaj.

<sup>15</sup> Minski je nazvao kategoriju ponci dužnika po imenu Čarlsa Poncija (Charles Ponzi, 1882-1949), koji se smatra najvećim finansijskim prevarantom u američkoj istoriji. Posle Prvog svetskog rata, Ponci je iskoristio situaciju u kojoj je stopa inflacije u Italiji bila znatno viša od stope inflacije u SAD, da u vremenu od jeseni 1918. do leta 1920. godine, kroz svojevrstne arbitražne poslove sa međunarodnim poštanskim kuponima, zaradi milionske sume novca. Prodavcima ovih kupona Ponci je isplaćivao kamatu od 50% na svakih 45 dana, odnosno 100% na tromesečnom nivou, jer ih je kupovao po diskontnim cenama i menjao za poštanske marke po nominalnim vrednostima, koje bi zatim prodavao. Naravno, kamate investitorima je isplaćivao iz ulaganja novih investitora. Kada je posao procvetao, investitori, u potrazi za još većom brzom zaradom, nisu odmah podizali profite. Robert Sobel: *The Great Bull Market: Wall Street in the 1920s*, Norton, New York, 1968.

## 5. Objašnjenje uzroka Globalne finansijske i ekonomske krize 2008-2010. teorijom Minskog

Primenjujući logiku Minskog, moguće je objasniti uzroke nastanka i način odvijanja konjunktornog kreditnog ciklusa u SAD od 2003. do 2007. godine, koji je uveo mnoge kapitalističke privrede u Globalnu finansijsku i ekonomsku krizu 2008-2010. godine.

Kada je 2003. godine predsednik Federalnih rezervi Alan Greenspan (Alan Greenspan) odlučio da svede kamatnu stopu na kratkoročne državne hartije od vrednosti na 1%, došlo je do neočekivanog priliva likvidnih novčanih sredstava iz inostranstva, prvenstveno iz Kine, koja je našla ekonomski interes u kupovini američkih državnih papira. Tako su u SAD bili stvoreni uslovi za zamah prve faze konjunktornog kreditnog ciklusa koji će 2008. godine dovesti do svetske finansijske krize.

Politika Federalnih rezervi je uticala da cena bankarskog zajmovnog kapitala, pre svega hipotekarnog kredita, padne na istorijski minimum. Bio je to zamajac druge faze kreditnog ciklusa – finansijskog buma u kreditiranju nekretnina. Ovaj finansijski bum će po vrednosti znatno premašiti prethodni bum s kraja 1980-ih, koji je nastao kao rezultat rasta cena hartija od vrednosti investiranih u nove tehnologije.

U ovoj fazi konjunktornog kreditnog ciklusa, pored solventnih hipotekarnih dužnika, pojavili su se špekulativni i ponci hipotekarni dužnici. Naime, po analogiji sa Minskijevim tipovima dužnika koji ulažu u kupovinu finansijske aktive na berzi, moguće je napraviti kategorizaciju hipotekarnih dužnika koji su u periodu 2003-2007. godine ulagali u kupovinu nekretnina. Solventni hipotekarni dužnik je bio svako onaj koji je uzeo hipotekarni zajam za kupovinu nekretnine i otplaćivao redovno glavnice i kamatu iz svojih tekućih prihoda. Špekulativni hipotekarni dužnik plaćao je odmah samo kamatu na hipotekarni zajam, da bi kasnije kreditom za refinansiranje plaćao glavnice. Ponci dužnik uzimao bi zajam sa negativnom amortizacijom, što znači da mesečne otplate nisu pokrivala ni celu kamatu, pa se veličina glavnice duga kontinuirano povećavala.

Špekulativni i ponci hipotekarni dužnici mogli su da se pojave i da se njihov broj naglo uveća u SAD u posmatranom periodu, isključivo zahvaljujući pojavi i brzom razvoju bankarskog sistema u senci. Bankarski sistem u senci čine institucije koje funkcionišu na legalan način, ali su van domašaja bankarske regulacije.<sup>16</sup> Za razliku od konvencionalnih, regulisanih banaka, banke u senci se finansiraju neosiguranim kratkoročnim izvorima, koji mogu i ne moraju biti pokriveni kreditnim linijama konvencionalnih banaka. Kako operišu ispod radara tradicionalne bankarske regulacije, ovi visokorizični finansijski posrednici u SAD radili

<sup>16</sup> Paul McCulley: „The Shadow Banking System and Hyman Minsky Economic Journey“, *Global Central Bank Focus*, PIMCO, May 2009.

su u senci, van domašaja Federalnih rezervi i Federalne agencije za osiguranje kredita. Bankarski sistem u senci uveo je početkom 2006. godine konjunkturni kreditni ciklus u fazu euforije. Zatim, kata su sredinom 2006. godine berzanske cene bile na vrhuncu, pametni trgovci hartijama od vrednosti počeli su da unovčavaju svoje profite.

U potrazi za brzom zaradom, zajmodavci su sve češće obezbeđivali izuzetno povoljne kredite za nesolventne hipotekarne dužnike, u nadi da će cene nekretnina neprekidno da rastu. Faze finansijskog buma i euforije pratila je pojava novih, inovativnih kreditnih instrumenata na liberalizovanom finansijskom tržištu SAD. Kao što su tokom 1980-ih to bile, kako se kasnije pokazalo, nenaplative korporativne obveznice, u periodu 2003-2007. to je bila sekjuritizacija hipoteka koja je omogućila bankama da obezbede zajmove za kupovinu nekretnina, a de se pri tome ne brinu da li će ovi zajmovi ikada biti oplaćeni. Investitori koji su kupovali nove finansijske instrumente na zalogu hipoteka, pristajali su da se nose sa eventualnim bankrotstvima hipotekarnih dužnika, nezavisno od toga što su kredite odobravale, pored regularnih bankarskih institucija, i one koje su poslovale na kreditnom tržištu u senci.

Do avgusta 2007. godine stalno je raslo kako tržište nekretnina tako i tržište hipotekarnog kredita u SAD. Rast tražnje na tržištu nekretnina bio je uzrok i posledica rasta tržišta hipotekarnog kredita u okviru bankarskog sistema u senci, koji je omogućio da se finansiranje hipotekarnih dužnika sve više priorijentiše na špekulativne i Ponzi dužnike, kroz sve riskantnije hipotekarne zajmove. Riskantnost ovih zajmova poticala je ne samo od činjenice da su ih uzimali sve više nesolventni dužnici, već i od činjenice da je odnos između sopstvenih i pozajmljenih sredstava kod zajmodavaca stalno rastao u korist pozajmljenih sredstava. Rastuća ponuda hipotekarnih kredita uticala je na brzi rast ponude nekretnina, jer je pristupačnost kredita izazvala nagli rast tražnje na tržištu nekretnina.

Kada je mehur na tržištu nekretnina pukao, krenuo je suprotan proces. Panika je zavlada finansijskim tržištem kada su u leto 2007. godine bankrotirala dva Bear Stearns hedžing fonda, koji su prethodnih nekoliko godina investirali velike sume novca u hipotekarne hartije od vrednosti. Tokom šest narednih meseci, Federalne rezerve su bezuspešno pokušavale da spreče opšti finansijski krah. Prema Dinu Bejkeru (Dean Baker), koordinatoru Centra za ekonomska istraživanja u Vašingtonu, do početka februara 2008. godine, cene nekretnina u SAD padale su po prosečnoj stopi koja je na godišnjem nivou iznosila više od 10%, što se nije dogodilo od vremena Velike svetske ekonomske krize 1929-1933. To bi značilo da su u prvom talasu krize, američka domaćinstva osiromašivala po dva trilion dolara godišnje.<sup>17</sup> Odgovor bankarskih institucija koje nisu uplovile u talas bankrotstava, bilo je zaoštavanje uslova odobravanja kredita.

---

<sup>17</sup> John Cassidy: „The Minski Moment“, *New Yorker*, February 4, 2008.

## 6. Momenat Minskog

U prirodi čoveka je da se ponaša prociklično. Prema rečima Minskog, „s vremena na vreme, kapitalističke privrede su izložene pojavama inflacije i gomilanja dugova, koje imaju potencijal da se otrgnu kontroli. U takvim situacijama, reakcije ljudi pojačavaju ovakva kretanja u privredi – inflacija podstiče njen dalji rast, a gomilanje dugova podstiče njihovo dalje akumuliranje“.<sup>18</sup> Drugim rečima, kada su u pitanju investicije, u prirodi čoveka je da odlučuje u trenutku. Kada se odlučuju da investiraju, ljudi procenjuju trenutak u kojem smatraju da je investicija isplativa danas, a ne neku buduću vrednost investicije. Ljudi dakle, prirodno, preduzimaju aktivnosti koje podstiču uzlazne i silazne amplitude ciklusa. Naravoučenije za nosioce ekonomske politike i regulatorna tela je primena instrumenata i mera kontraciklične politike, kao što su zahtevi da veličina kapitala banaka bude promenljiva, da kapital banaka mora da se poveća u periodu inflacije i nagomilavanja dugova i da se smanji u vreme pada privredne i kreditne aktivnosti.

Trenutak u kojem se donose odluke o investicijama na tržištu hartija od vrednosti, Minskijev sledbenik Pol Mekkuli (Paul McCulley) nazvao je *momenat Minskog*.<sup>19</sup> Onaj momenat Minskog, koji vodi kapitalistički finansijski sistem i čitavu kapitalističku privredu u kolaps, nastupa u uzavrelom konjunktornom kreditnom ciklusu onda kada se investitori suoče sa problemima tekuće likvidnosti zbog spiralnog rasta duga koji su nagomilali da bi finansirali špekulativne investicije. U tom trenutku, na berzi započinje velika rasprodaja hartija od vrednosti jer je nemoguće pronaći kupca koji bi pristao na visoku špekulativnu cenu po kojoj su vrednosni papiri prethodno bili kotirani, što sve vodi iznenadnom i strmoglavom padu cena hartija od vrednosti i naglom smanjivanju likvidnosti čitavog finansijskog tržišta.

## 7. Zaključak

Postkejsnijananci su jednodušni u oceni da su u vremenu od 2003. do 2007. godine, Federalne rezerve predugo držale referentnu novčanu kamatnu stopu na suviše niskom nivou, ignorišući njihova upozorenja o tome šta se događa na hipotekarnom tržištu SAD. Ali, Federalne rezerve nisu bile jedine u svom ignorantskom stavu. U vremenu od 2003. do 2007. godine, većina Amerikanaca nije želela da čuje o manama fondova koji investiraju u hartije od vrednosti osigurane hipotekama, ili o hipotekama koje omogućavaju dužnicima da mesečno oplaćuju toliko male iznose dugova da su njihove ukupne dužničke obaveze zbog

<sup>18</sup> Hyman P. Minsky: *The Financial Instability Hypothesis*, ibid.

<sup>19</sup> Pojam *momenat Minskog* prvi je upotrebio Minskijev sledbenik Pol Mekkuli (Paul McCulley) 1998. godine, kada je objašnjavao uzroke finansijskih kriza u Aziji i Rusiji koje su izbile 1997. i 1998. godine. Paul McCulley, ibid.



toga bile u stalnom porastu. U potrazi za brzim bogaćenjem, oni su bili zauzeti kupovinom i prodajom kuća i hartija od vrednosti osiguranih hipotekama, što je u prirodi špekulativne manije.

Minski je zapisao „da bi tržišne privrede uspešno funkcionisale, neophodne su odgovarajuće mere državnog intervencionizma i odgovarajuća institucionalna struktura finansijskog sektora“. Uvažavajući filozofiju Minskog, moguće je zaključiti da, umesto da pokreću stare debate o tome da li su u sadašnjoj ekonomskoj krizi bolja smanjenja poreza ili povećanja javne potrošnje, nosioci ekonomske politike treba da se fokusiraju na pitanje kako reformisati finansijski sistem da bi služio kao krvotok čitave privrede, a ne kao izazivač požara. Nosioci ekonomske politike treba samo da primene regulativne mere finansijskog sistema koje je Minski već predložio: da se zabrane prekomerno rizični berzanski poslovi; uvedu restrikcije na nesavesno odobravanje kredita, pri čemu bi se zaštitili kreditno sposobni zajmotražioc; pomogne žrtvama pljačkaških poduhvata, isključujući nesavesne zajmodavce; uvede krivična odgovornost za loše procene agencija za procenu kreditiranog rizika.

### Literatura

- Cassidy, J.: „The Minsky Moment“, *The New Yorker*, February 4, 2008.
- Gnjatović, D.: *Osnovi makroekonomije*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2002.
- Gnjatović, D. – Grbić, V.: *Ekonomska politika – teorija, analiza i primena*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2009.
- Kydland, F. E. – Prescott, E. C.: „Time to Build and Aggregate Fluctuations“, *Economica*, vol. 50, no. 6, 1982.
- Krugman, P.: „Return of Depression Economics“, *Foreign Affairs*, January-February 1999, vol. 78, no. 1, str. 56-75.
- Krugman, P.: „How Did Economists Get It So Wrong?“, *The Times Magazine*, September 9<sup>th</sup>, 2009.
- Kulić, M.: *Finansijska tržišta*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.
- Mankiw, G. N.: *Principles of Macroeconomics*, The Dryden Press, Toronto, 1998.
- Minsky, H. P.: *John Maynard Keynes*, Columbia University Press, 1975.
- Minsky, H. P.: *Stabilizing an Unstable Economy*. McGraw-Hill, 1986.
- Minsky, H. P.: *The Financial Instability Hypothesis*, Working Paper No 74, Levy Economics Institute, May 1992.
- Snowdown, B. – Vane, H. R.: *Modern Macroeconomics, Its Origins, Development and Current State*, Edward Elgar, 2005, str. 451-473.
- Sobel, R.: *The Great Bull Market: Wall Street in the 1920s*, Norton, New York, 1968.

- Stojanović, I.: „Apstraktni matematički modeli i deduktivne metode u mikroekonomskoj analizi realnih privrednih pojava“, *Megatrend revija*, vol. 4, no. 2, 2007, str. 85-104.
- Stojanović, I.: „Da li je ekonomija kao nauka bez ideje za izlazak iz začaranog kruga ekonomske krize?“, *Megatrend revija*, vol. 6, no. 2, 2009, str. 175-176.

Rad primljen: 18. februara 2010.

Odobren za štampu: 22. februara 2010.

PROFESSOR DRAGANA GNJATOVIĆ, PhD

*Megatrend University, Belgrade*

ANA JOVANCAI, M.A.

*Faculty of International Economy, Megatrend University, Belgrade*

## INSTABILITY OF FINANCIAL MARKETS AS A CAUSE OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS - THE MINSKY MOMENT -

### Summary

*Until the emergence of mortgage loans repayments crisis in The USA, in Summer 2007, lessons of professor Hyman P. Minsky on devastating effects of private debt accumulation at times of economic boom were almost unnoticed among economic theoreticians. Only when it was clear that mainstream economic theories could not be implemented on the situation in which American economy got in 2007 as well as the economies of many other countries in 2008, professor Minsky's theory on inbuilt instability of financial markets has been accepted as a basis for an explanation of the causes of current Global financial crisis.*

**Key words:** *Hyman P. Minsky, Global financial crisis, private debt*

**JEL classification:** G 18, E 31



DR SANJA VUČKOVIĆ, DOCENT\*

*Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd*

# REGULACIJA FINANSIJSKIH TRŽIŠTA NAKON SVETSKE EKONOMSKE KRIZE

**Sažetak:** *U radu razmatramo dosadašnje rezultate i buduće izazove u finansijskoj regulaciji. Svetska ekonomska kriza razotkrila je brojne slabosti savremenog finansijskog sistema. Buduća finansijska regulacija će, gotovo izvesno, biti restriktivnija, razrađenija i šira. To će ostaviti snažne posledice na finansijske tokove unutar i između zemalja, na poslovanje finansijskih institucija i na strukturu finansijskih tržišta.*

**Ključne reči:** *finansijska tržišta, državna regulacija, svetska ekonomska kriza*

**JEL klasifikacija:** G 18, E 31

## 1. Uvod

Nakon najnovije finansijske i ekonomske krize dolazi do preispitivanja uloge različitih učesnika na finansijskom tržištu. Preispituju se okolnosti koje su postojale u finansijskom sistemu pre izbijanja svetske ekonomske krize, pošto se postavlja pitanje šta je njen uzročnik. Na udaru su hartije od vrednosti najnovije generacije, rejting agencije, konglomeratske banke, menadžeri, brokeri i, na kraju, sama država i njen sistem regulacije. Po nekim shvatanjima, država je previše rigidno regulisala finansijsko tržište i postala jedan od glavnih krivaca za njegov krah, jer su učesnici zapravo pokušavali na sve moguće načine da pronađu nove izvore finansiranja i investiranja i sebi omoguće ostvarenje prirodne težnje ka većem profitu. S druge strane, dominiraju shvatanja mnogih ekonomista da je kriza posledica preterane deregulacije finansijskog tržišta.

U radu analiziramo moguće pravce reforme finansijske regulacije. Želimo da utvrdimo, prvo, da li je finansijska regulacija uopšte potrebna, drugo, koje su bile karakteristike dosadašnje regulacije i, treće, u kom smeru bi regulacija mogla da se menja. Iako za sada nema pouzdanih činjenica o budućim reformskim zahtevima, nesumnjivo je da će sveopšta razočaranost finansijskim tržištima dovesti do brojnih promena u okvirima koji određuju njihovo funkcionisanje.

---

\* E-mail: svuckovic@megatrend.edu.rs

## 2. Teorijska utemeljenja slobodnog tržišta i državne regulacije

Regulacija se često kritikuje kao nepotrebno mešanje birokratije u ekonomske tokove i kao posledica poriva državne administracije da upravlja svime, pa i ekonomijom. Pri tome se zaboravlja da potreba za državnom regulacijom proizlazi i iz nekih objektivnih okolnosti. Praksa je pokazala da se često ekonomske teorije zasnivaju na nerealnim pretpostavkama i da se optimalni privredni rezultati ne mogu ostvariti ako se sve prepusti tržištu.

U ovom delu rada navodimo ideje dvojice zagovornika tržišnog mehanizma, Smita i Valrasa, da bi potom ukazali na različite faktore koji dovode u pitanje društvenu svrsishodnost nesputanog delovanja tržišta: ograničenu konkurenciju, eksterne efekte, informacionu asimetriju i iracionalnost tržišnih aktera.

Još od vremena Adama Smita vodi se polemika o intenzitetu učešća države u procesu stvaranja tržišne efikasnosti i javnog interesa. Prema Smitovoj ideji, konkurencija će navesti pojedinca da, ostvarujući sopstveni interes (profit), postiže i javni interes. Smatrao je da je lični interes mnogo trajnija odlika čovekove prirode od brige da se čini dobro i da može pružiti mnogo pouzdaniju osnovu za organizaciju društva. Stalno traganje pojedinca za većim profitom predstavlja traganje za efikasnijim načinima proizvodnje i proizvodima koji će zadovoljavati potrebe potrošača. Prema tome, svaka aktivna uloga države bi ovaj proces poremetila i odložila, a svaka kontrola i regulacija bi bila izlišna jer se time ograničava konkurencija koja bi iz procesa proizvodnje istisnula nekonkurentne proizvođače. Efikasna privreda podrazumeva alokaciju resursa u kojoj se položaj jedne strane ne može poboljšati ako se drugoj strani ne pogorša (stanje poznato kao Pareto optimum). Ekonomisti stalno tragaju za Pareto poboljšanjima, tj. promenama koje će nekima doneti koristi, a da drugima ne štete. Većito traganje za Pareto poboljšanjima ekonomiju blagostanja dovodi do pitanja: Šta je to blagostanje za svakog pojedinca? Različiti pojedinci imaju drugačije shvatanje pojma blagostanja i svako ga na svoj način doživljava. Drugo, ne uzima se u obzir relativno blagostanje različitih pojedinaca nego blagostanje svakog posebno, što može dovesti privredu u situaciju da, i pored Pareto poboljšanja, ima izraženu nejednakost u društvu i povećan jaz između bogatih i siromašnih. Ekonomija blagostanja rešenje nalazi u procesu konkurencije i smatra da je svaka privreda Pareto efikasna ako ima izraženu konkurenciju. Mehanizmom tržišta, uz odgovarajuću početnu preraspodelu, moguće je ostvariti Pareto efikasnu alokaciju resursa. Da li je to baš tako? Zašto pod izvesnim uslovima konkurentna tržišta ne ostvaruju efikasnost? Pre nego što se odgovori na postavljeno pitanje, treba analizirati doprinos još nekih teorija u pronalazenju optimalne državne regulacije.

Osnove opšte mikroekonomske ravnoteže postavljene su u radu Leona Valrasa. Ideja ovog ekonomiste bila je da istovremeno utvrde cene i količine dobara i usluga u jednoj privredi tako što će identifikovati i izjednačiti ponudu određenih

dobara i usluga i tražnju za njima.<sup>1</sup> Funkcija tražnje određena je cenom proizvoda i usluga, prihodima pojedinaca i njihovim preferencijama. Ponuda je, s druge strane, određena troškovima proizvodnje, cenama proizvodnih usluga i tehnologijom. Potrošači će u uslovima savršene konkurencije maksimizirati svoju korisnost, a proizvođači svoj profit, uzimajući cene kao date veličine. Ravnoteža se postiže pomoću cena koje uravnotežavaju tržište i dovode do situacije kada ne postoji višak tražnje nad ponudom. Ova teorija dolazi do istih rezultata kao i prethodna (Pareto efikasnost) i pretpostavlja se da oni važe u istim uslovima – u privredi u kojoj postoji savršena konkurencija i u kojoj nijedan pojedinac nije dovoljno veliki da može uticati na cene proizvoda i usluga, u kojoj svi poseduju savršene informacije i gde su ispunjeni i svi ostali tehnički uslovi. Ovo se ukratko zove – idealni uslovi. Idealni uslovi najčešće ne postoje u savremenim privredama i realnost je potpuno drugačija. Tokom poslednja dva veka uvidelo se da u nekim bitnim oblastima tržište ne deluje tako savršeno kako ga vide pristalice slobodnog tržišnog funkcionisanja. Ono često podstiče nezadovoljstvo jedne strane, koja je uverena da drugi imaju bolje uslove za život, često dovodi do zagađivanja okoline, doprinosi povećavanju nejednakosti u društvu. Ekonomska teorija je iskristalisala nekoliko ključnih situacija u kojima tržišta ne ostvaruju efikasnost (Pareto efikasnost ili Valrasov ekvilibrijum).<sup>2</sup> Sagledavanje i analiza ovih slučajeva daju odgovore na ranije postavljena pitanja i pružaju argumentaciju u korist većih aktivnosti države.

U nekim granama privrede vlada ograničena konkurencija, tj. tržišna situacija koja se karakteriše postojanjem samo jednog preduzeća (ili nekoliko preduzeća) koje snabdeva tržište (monopol ili oligopol). Često i država svojim akcijama omogućava stvaranje ovakvih situacija jer, na primer, odobrava patente kao isključiva prava na neki pronalazak i time podstiče inovacije, ali, s druge strane, konkurenciju na tržištu čini manje savršenom. Nekada je i celishodno da u određenoj oblasti postoji samo nekoliko preduzeća jer to čini proizvodnju efikasnom (barijere ulazu omogućavaju postizanje ekonomije obima zaštićenim preduzećima).

Takođe, postoji određeni broj čisto javnih dobara koje pojedinac besplatno koristi i gotovo je nemoguće da se isključi iz uživanja u tim dobrima (sve i da to želi), ali čiji ukupni troškovi prevazilaze koristi koje bi pojedinac imao da napravi takvo dobro. U takvim situacijama neophodna je aktivnost i ulaganje države.

Isto tako, kad god privatna tržišta nisu voljna da pruže određeni proizvod ili uslugu, čak i u situacijama kada su troškovi njihovog obezbeđenja niži nego što su pojedinci spremni da plate, postoji tržišna nesavršenost, a takva tržišta nazivaju se nepotpuna jer ponuđači nemaju interes da pruže širok opseg ponude robe ili usluga. Ovo je čest slučaj u oblasti pružanja osiguranja ili odobravanja određenih kredita.

<sup>1</sup> O različitim teorijama tržišta i regulacije videti: C. A. Pelaez, C. M. Pelaez: *Regulation of Banks and Finance*, Palgrave Macmillan, 2009.

<sup>2</sup> J. Stiglitz: *Ekonomija javnog sektora*, Ekonomski fakultet, 2004.

Samo postojanje pozitivnih i negativnih eksternih efekata kojima pojedinci utiču (pozitivno ili negativno) jedni na druge, nameće izvesni oblik državne intervencije. Kad god eksterni efekti postoje, alokacija resursa koju obezbeđuje tržište neće biti dovoljna.

Osnovna manifestacija neefikasnosti finansijskog tržišta jeste prisustvo informacione asimetrije, situacije u kojoj akteri na tržištu ne raspolazu potpunim informacijama o poziciji, uspehu i perspektivi poslovanja drugih subjekata. Asimetrija se javlja kao inicijalni pokretač procesa koji se karakterišu kao štetni po funkcionisanje finansijskog tržišta i nacionalne privrede. Reč je o problemima nepovoljnog izbora, moralnog hazarda i „ponašanja krda“, pojavama koje, u krajnoj instanci, mogu da dovedu do finansijskih kriza i recesionih tendencija u privredi. Nepovoljni izbor (*adverse selection*) je problem informacione asimetrije *ex ante*, tj. pojava koja je prisutna i pre nego što dođe do dogovora između zainteresovanih strana. Na finansijskim tržištima investitori u hartije od vrednosti (ili kreditori) često imaju nepotpuno saznanje o bonitetu (kvalitetu) emitenata. Pošto kreditori ne mogu da precizno ocene bonitet svakog zajmotražioca pojedinačno, oni će biti skloni da pozajmljuju sredstva po kamatnoj stopi koja će odslikavati prosečni kvalitet svih zajmotražilaca na tržištu. Posledica je to što će firme sa bonitetom iznad prosečnog moći da pribave sredstva samo po višoj kamatnoj stopi (većim troškovima) nego što bi po kreditnom rejtingu to zasluživale, a kompanije sa niskim bonitetom će biti počašćene nižom kamatnom stopom (manjim troškovima) nego što to realno zaslužuju. Analogno, kompanije natprosečnog kvaliteta će se uzdržavati od emitovanja hartija od vrednosti po tržišnoj stopi, jer će troškovi pribavljanja sredstava biti nerealan visoki (tj. hartije potcenjene), a kao emitenti će se javljati pretežno firme niskog boniteta i lošeg rejtinga. Usled činjenice da će se kvalitetne kompanije povući sa finansijskog tržišta (zbog nepovoljnih uslova za privlačenje kapitala), dalje proizlazi da će mnogi projekti koji bi doneli profit ostati nerealizovani. Kompanije koje su manje uspešne i koje su sklone visokom riziku javljaće se kao korisnici sredstava (sa znatno većom verovatnoćom da sredstva uopšte ni ne vrata), tako da će krajnji ishod sa stanovišta optimalnog funkcionisanja finansijskog tržišta i nacionalne ekonomije biti nepovoljan.

Moralni hazard (*moral hazard*) predstavlja manifestaciju informacione asimetrije *ex post*. Na finansijskom tržištu kreditor je podložan hazardu da će dužnik dobijena sredstva investirati u projekte koji su, sa stanovišta kreditora, nepoželjni (isuviše rizični, nemoralni). Moralni hazard nastaje zbog toga što dužnik ima podsticaj da investira u visokorizične projekte iz kojih će ostvariti visok profit a za koje će, u slučaju neuspeha, kreditor ili država snositi najveći deo gubitka (usled postojanja razučene šeme osiguranja depozita).

„Ponašanje krda“ (*herd behavior*) je koncept koji opisuje ponašanje investitora kada su informacije nedostupne ili kada njihovo pribavljanje zahteva znatne troškove. Investitori na finansijskom tržištu mogu da slede ponašanje aktera za



koga veruju da je bolje obavešten o karakteristikama aktive u koju je investirao i da, na taj način, izbegnu troškove istraživanja investicionih mogućnosti (procenjenih/potcenjenih hartija od vrednosti). Međutim, ako znatan broj investitora prati ponašanje lidera i poveća tražnju za aktivom koja je ocenjena kao potcenjena, cena tog instrumenta će da se poveća. Posledica će biti da investitor koji je uložio vreme i sredstva za pronalaženje povoljne investicije neće više moći da prisvoji celokupnu razliku odstupanja cene od realne vrednosti instrumenta. To će rezultirati u smanjenom interesu da se preduzimaju napori ka otkrivanju segmenata na kojima finansijsko tržište nije efikasno, što će doprineti još većoj neefikasnosti finansijskog sistema i pogrešnoj alokaciji fondova.

U poslednjih dvadesetak godina raste značaj ekonomskih teorija koje u svojoj osnovi imaju psihološke elemente. One ukazuju na činjenice da ljudi (pa i najveći profesionalci i iskusni investitori na finansijskom tržištu) nisu uvek racionalni i da se iz tog razloga ne može tržištu prepustiti regulacija finansijskih i privrednih tokova. Ljudi koriste različite mentalne prečice (heuristike) u odlučivanju, koje, u stvari, označavaju donošenje odluka bez korišćenja profesionalnih tehnika, statistike i matematike, pa čak i bez potpuno racionalnog razmatranja problema. Neke pojave na finansijskom tržištu, koje pokazuju iracionalnost investitora, jesu sledeće: kalendarske anomalije (predvidivo ponašanje cena u toku godine, meseca i dana), prekomerni varijabilitet cena (racionalnim faktorima neobjašnjive oscilacije cena), neočekivan uticaj na cene (izostaje uticaj važnih, a očigledan je uticaj irelevantnih informacija), preterana trgovina (obim trgovine koji se ne može racionalno objasniti). Na ponašanje utiču i takvi faktori kao što su vremenske prilike i raspoloženje ljudi.<sup>3</sup> Najvažnija posledica psihologije investitora na makroplanu jeste mogućnost formiranja efekta krda, špekulativnog balona i berzanskog kraha. Finansijski sistem može biti trajno destabilizovan.

U uticajnoj knjizi, objavljenoj po izbijanju aktuelne svetske krize, Akerlof i Šiler podsećaju da je Kejns ukazivao na značaj neekonomskih motiva i iracionalnog ponašanja za poremećaje u privrednim ciklusima.<sup>4</sup> Kejns je smatrao da je ova pojava glavni uzročnik fluktuacija na tržištu i velike nezaposlenosti. Na taj način se jednom velikanu ekonomske misli – Adamu Smitu – suprotstavlja drugo veliko ime – Kejns. U najkraćem, prvi je verovao u slobodu tržišta, drugi u nesavršenost tržišta i državnu intervenciju. U nastavku navodimo na koji je način ova dilema na finansijskom tržištu bila rešavana u periodu pre izbijanja aktuelne krize, da bi se u poslednjem delu rada osvrnuli na nove izazove u istraživanju optimalnog odnosa između tržišta i regulacije.

<sup>3</sup> O psihologiji u ekonomiji videti, na primer, R. Shiller: *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, 2000.

<sup>4</sup> G. Akerlof, R. Shiller: *Animal Spirits*, Princeton University Press, 2009. U bukvalnom prevodu naziv ove knjige glasio bi „Životinjski karakter (duh)“, čime se ukazuje na nesavršenost ljudskog odlučivanja. Akerlof i Šiler kažu da je izraz proizašao iz latinske izreke za mentalnu energiju ili životnu snagu, što bi značilo da ljude pokreću nedokučivi podsticaji i porivi.

### 3. Regulacija finansijskih tržišta u pretkriznom periodu

Tokom vekova razvoja finansijskog tržišta iskristalisalo se više ciljeva finansijske regulacije:

- Zaštita učesnika na tržištu. Interes države je da na finansijskom tržištu postoji zaštita investitora od nelegalnih aktivnosti (malverzacija i prevara), da se obezbedi atmosfera poverenja i da se, na taj način, obezbede preduslovi za efikasno funkcionisanje tržišta.
- Podsticanje konkurencije u pružanju finansijskih usluga. Konkurencija između finansijskih posrednika dovodi do niže cene usluga, unapređenja kvaliteta i osposobljavanja posrednika za oštru međunarodnu utakmicu.
- Održavanje stabilnosti finansijskih institucija. Zbog velikog značaja finansijskih institucija u prikupljanju i alokaciji finansijskih sredstava, njihovom regulacijom se želi obezbediti stabilnost finansijskog sistema.
- Zaštita privrede od negativnih uticaja iz inostranstva. Često se državnom intervencijom ograničava pristup i kontroliše poslovanje inostranih subjekata na domaćem finansijskom tržištu.
- Održavanje makroekonomske stabilnosti. Veza između finansijskog i realnog sektora privrede je jaka, pa opšta ekonomska ravnoteža zahteva nadgledanje svih njenih segmenata.
- Obezbeđivanje efikasnog platnog prometa. Efikasno funkcionisanje finansijskog tržišta i nacionalne ekonomije zahteva razvijen sistem obračuna i izvršavanja plaćanja finansijskih operacija.
- Kontrola monetarno-kreditne politike. Savremena država prebacuje instrumentarij ekonomske politike na finansijsko tržište.
- Regulisanje vlasničke strukture i odnosa. Procesi nacionalizacije i denacionalizacije uvek su aktuelni, a mesto gde se oni obavljaju treba da bude finansijsko tržište.

Uspešnost finansijske regulacije meri se stepenom ispunjavanja navedenih ciljeva. Što je period funkcionisanja finansijskog tržišta i privrede u celini duži, raste uverenje da je finansijska regulacija bolje postavljena. Ipak, ma koliko se regulatori trudili da usavrše i standardizuju regulatorne norme, neprekidno se ispostavlja da je potrebno da se one dodatno prilagode. Proces cikličnih promena na finansijskom tržištu i promena u oblasti regulacije, gde dolazi do interakcije između regulatora i regulisanih (institucija), naziva se dijalektika regulacije (*regulatory dialectic*). Naime, politika regulacije je dinamična i prilagođava se inovacijama na finansijskom tržištu. I obratno, često su promene u poslovanju finansijskih institucija odgovor na obrte u oblasti regulacije. Pri tome, akteri na finansijskom tržištu se trude da pronađu najpovoljnije okruženje za obavljanje finansijskih operacija. Aktivnost investitora usmerena ka pronalaženju povoljnijeg regulatornog ambijenta naziva se arbitražna regulacije (*regulatory arbitrage*).

Arbitraža može biti geografski usmerena – pronalaženje određenog tržišta u svetu gde će subjekt imati najpovoljniji tretman. S druge strane, može se menjati struktura poslova u cilju pronalaženja finansijskog instrumenta koji će zaobići postojeću regulativu ili koji će iskoristiti povoljniji tretman u odnosu na druge instrumente. Ove aktivnosti će pred regulaciju postaviti nove zahteve, doći će do njenog prilagođavanja, ali i ponovo do finansijskih inovacija.

Dosadašnja arhitektura finansijske regulacije zasnivala se na tri stuba: zahtevi u vezi sa kapitalom institucije (*capital requirements*), osiguranje depozita (*deposit insurance*) i regulativa objavljivanja i otkrivanja (*disclosure requirements*). Prva dva oblika regulacije su direktni vidovi regulacije tržišta jer regulator (država) sam kontroliše poslovanje i propisuje mere kojih se institucije moraju pridržavati. Prva dva oblika regulacije često se jednim imenom nazivaju bezbednosna ili prudenциона regulacija (*safety and sound* ili *prudential regulation*). S druge strane, objavljivanje i otkrivanje predstavljaju indirektan način regulacije finansijskog tržišta, jer se od finansijske institucije zahteva da omogući javnosti uvid u relevantne informacije o kompaniji, a tržišnim akterima se ostavlja mogućnost da sami donose zaključak o uspešnosti poslovanja.

Kada su zahtevi u vezi sa visinom kapitala u pitanju, finansijske institucije mogu obavljati svoju posredničku ulogu samo ako zavređuju poverenje svojih klijenata (deponenata u slučaju banaka, emitenata i investitora u slučaju poslova sa hartijama od vrednosti). Obaveza posrednika o izvršenju ugovorenog posla će imati kredibilitet samo ako je on solventan u trenutku izvršenja. Zbog toga je u interesu klijenata, države i samih posrednika da se regulativom poslovanja onemogući isuviše rizično poslovanje koje bi dovelo do gomilanja gubitaka i nesolventnosti finansijskih institucija.

Za finansijske institucije je karakteristično da imaju nisko učešće sopstvenog u ukupnom kapitalu (imaju visok finansijski leveridž). Ovakva situacija povećava interes institucija da ulaze u riskantne poslove jer u slučaju neuspeha akcionari će izgubiti znatno manje u odnosu na kreditore (postoji, dakle, naglašen moralni hazard). Zbog toga se regulativom – zahtevom za minimalnim sopstvenim kapitalom ili postizanjem adekvatnosti kapitala – deluje u pravcu obezbeđivanja uslova da finansijske institucije posluju na odgovoran način. Propisivanjem minimalnog odnosa sopstvenog i ukupnog kapitala smanjuje se mogućnost da finansijske institucije postanu nesolventne. Veliki napredak u ovoj oblasti ostvaren je krajem osamdesetih godina, kada su nacionalna regulatorna tela prihvatila zaključke Bazelskog komiteta za regulaciju i superviziju banaka (Basle Committee on Banking Regulations and Supervisory Practices), koji je jula 1988. godine predočio pravce regulacije kroz pokazatelje adekvatnosti kapitala, a koje su banke u razvijenim zemljama u potpunosti počele da primenjuju od početka 1993. godine. Juna 2004. ustanovljen je i tzv. Bazel II standard, takođe u nameri da jasnije i potpunije reguliše poslovanje bankarskog sektora i doprinese finansijskoj stabilnosti (pored kreditnog, uključuje i tržišni i operativni rizik). Suština

bazelskih regulatornih smernica je da rizičniji plasmani u aktivni institucije nameću držanje većeg obima sopstvenog kapitala.

U drugoj regulatornoj oblasti, osiguranju depozita, mnoge države obezbeđuju deponentima dodatnu zaštitu u vidu osiguranja depozita u slučaju da finansijska institucija nije u mogućnosti da izvrši svoje obaveze. Ako se ispostavi da banka ne može da isplati svoje obaveze, onda su državne institucije (kao što je u SAD Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) dužne da izvrše preuzete obaveze banke. Zauzvrat, državni garant ima preče pravo od vlasnika u slučaju stečaja. Treba imati u vidu da je još od ranije bilo jasno da osiguranje depozita ima određene negativne efekte. Reč je o tome da raste interes banaka da preduzimaju rizične poslove (moralni hazard) i povećavaju vrednost osiguranja takvih poslova i da opada interes deponentata da nadgledaju poslovanje banaka (zato što im vlada garantuje povratak sredstava).

Treći stub savremene finansijske regulacije jeste regulacija objavljivanja i otkrivanja. Da bi tržišni akteri mogli sami da nadgledaju finansijske institucije, država propisuje regulativu objavljivanja i otkrivanja, koja podrazumeva da finansijske institucije u redovnim vremenskim intervalima daju javnosti na uvid finansijske izveštaje. Regulativa objavljivanja i otkrivanja ima opravdanje u problemu informacione asimetrije, odnosno pojavi da menadžeri finansijskih institucija imaju više informacija o finansijskoj situaciji i perspektivi kompanije koja posluje na finansijskom tržištu. Da bi se investitori na tržištu stavili u ravnopravni položaj, regulativom se na uvid javnosti stavljaju informacije koje bi, u suprotnom, ostale nedostupne.

Opisani segmenti finansijske regulacije primenjavani su na nacionalnom nivou, ali je bilo pokušaja, a negde se i uspelo, da se na međunarodnom nivou postave zajednički regulatorni standardi. Finansijska nestabilnost je fenomen koji lako prevazilazi nacionalne okvire, a međunarodno finansijsko tržište postaje snažan izvor eksternih efekata.

Kada su manje razvijene zemlje u pitanju, one su se trudile da u poslednjih dvadesetak godina prilagode svoje finansijske regulative prema principima postavljenim u razvijenim zemljama. Dve ključne razlike bile su: prvo, finansijske institucije nisu bile toliko razvijene i ponuda finansijskih instrumenata je bila uža nego u razvijenim zemljama i, drugo, u načelu su zemlje u razvoju zadržale veću kontrolu tokova kapitala. Obe navedene razlike pokazale su se kao dobre u aktuelnoj krizi: finansijske institucije nisu imale gubitke po osnovu sofisticiranih hartija od vrednosti, a visoka restriktivnost u pogledu tokova kapitala (pogotovo visoke obavezne rezerve koje su nametale centralne banke) pokazala se kao instrument zaštite od nestabilnosti.

Kakve su tendencije bile prisutne u razvijenim zemljama najbolje opisuje neprekidna praksa finansijske deregulacije u SAD. Za vreme predsednika Regana, 1982. godine, započeta je liberalizacija tržišta nekretnina (poznatim zakonom Garn–St. Germain Depository Institutions Act), administracija pred-

sednika Klintona je 1999. godine ukinula čuveni Glass-Steagel Act, kojim je bilo razdvojeno komercijalno od investicionog bankarstva, a Komisija za hartije od vrednosti (SEC) 2004. omogućava investiranje uz veći finansijski leveridž (i rizik). Derivativni finansijski instrumenti i nebankarske finansijske institucije praktično nikad nisu bili regulisani (verovalo se u samoregulaciju).<sup>5</sup>

Na kraju ovog dela rada, zaključujemo da je finansijska regulacija u periodu pre izbijanja krize bila zasnovana na dva elementa. Prvo, u fokusu regulacije bili su prevashodno banke i tradicionalni bankarski poslovi, a druge finansijske institucije, a ni finansijske inovacije u samom bankarstvu, nisu smatrani opasnim po stabilnost finansijskog sistema. Drugo, poverenje u mehanizme slobodnog tržišta bilo je veliko; u razvijenim zemljama kontrola kapitala i ograničavanje rasta finansijskih institucija smatrano je anahronim.

U trenutku kada se mislilo da su pravila igre postavljena optimalno, da omogućavaju nesmetano funkcionisanje finansijskog tržišta i da je svaki segment finansijskog sistema na adekvatan način regulisan (ili da se samoreguliše), dolazi do finansijskog kraha koji se vrlo brzo pretvara u ekonomsku krizu globalnih razmera. Svet je u 2009. godini zapao u prvu recesiju nakon Drugog svetskog rata, nezaposlenost dostiže i u razvijenim zemljama dvocifrene stope, fiskalni deficiti su eksplodirali (kao rezultat masovnih državnih pomoći finansijskom sektoru), svetska trgovina zabeležila je dvocifren pad, tokovi kapitala u zemljama u razvoju imali su negativan predznak (neto-odliv), banke u SAD i Evropi pretrpele su gubitak od 1.000 mlrd dolara po osnovu loših plasmana, berzanski indeksi su izgubili i do polovine svoje vrednosti.<sup>6</sup> Regulacija finansijskih tržišta nije uspeła, pošto praktično nijedan od ciljeva navedenih na početku ovog dela rada nije ostvaren.

U poslednjem delu razmatramo vezu između različitih identifikovanih slabosti finansijskog sistema u aktuelnoj krizi i mogućih rešenja, tj. promena u regulaciji finansijskih tržišta.

#### 4. Mogući ishodi za buduću regulaciju finansijskog tržišta

Pred kreatore privrednog i finansijskog sistema postavlja se težak zadatak. Neophodno je pronaći novi balans između tržišne discipline, s jedne strane, i konkurencije, razvoja finansijskih inovacija i ekonomskog rasta, s druge. Dalje, potrebno je ograničiti i na sve moguće načine izbeći pojavu kriznih situacija.

Administracije razvijenih zemalja su odlučno reagovala odmah po uočavanju razmera krize, u drugoj polovini 2008. godine. Prednjačile su SAD, a razvijene zemlje Evrope i Azije uglavnom su pratile poteze Amerike. Interventne mere bi

<sup>5</sup> J. Stiglitz: „Capitalist Fools“, *Vanity Fair*, January 2009.

<sup>6</sup> Podaci publikacije Međunarodnog monetarnog fonda, *World Economic Outlook*, iz oktobra 2009. godine.

mogle da se podele u nekoliko grupa. Prvu čine mere usmerene ka povećanju likvidnosti: centralne banke i ministarstva finansija sproveli su izuzetno ekspanzivne mere monetarne i fiskalne politike, kako bi predupredili sunovrat kreditne aktivnosti iz privatnih izvora. Drugo, preduzete su mere ka sprečavanju bankrotstava, kako preduzeća, tako i finansijskih institucija – procenjeno je da bi došlo do sloma realne i finansijske ekonomije u slučaju propasti krupnih korporacija i banaka. Treće, sprovedene su mere fokusirane na segment stambenih kredita, prvenstveno podsticanjem banaka da umanje kreditno opterećenje finalnih korisnika kredita. Četvrto, sa vremenskim pomakom, predlažu se nove mere finansijske regulacije.

S obzirom na to da sve opisane grupe mera prevazilaze okvire i temu ovog rada, u nastavku ćemo se pozabaviti aktuelnim predlozima za reformu finansijskog sistema. Da ovaj proces neće biti lak, a ni kratkotrajan, pokazuje to što oko svakog predloga postoje suprotstavljena mišljenja. Uglavnom postoji slaganje u vezi sa oblastima u kojima su potrebne promene, ali ne i u vezi sa suštinom i pravcem tih promena.

Na međunarodnom planu, na samitima G-20 bilo je reči o smernicama buduće finansijske regulative, ali je, kao i u slučaju ostalih mera, najaktivnija američka administracija. To je delimično posledica činjenice da su SAD, u kojima je kriza začeta, pod lupom domaće i međunarodne javnosti, a možda i više rezultat želje i obećanja (novog) predsednika da će energično rešavati nagomilane probleme. Predsednik Obama je u dva navrata, sredinom 2009. i krajem januara 2010. godine, izneo elemente nove finansijske regulacije. Prvom prilikom je nagovestio sledeće reformske oblasti: zaštitu potrošača (klijenata banaka), bonuse menadžera, adekvatnost kapitala finansijskih institucija, regulaciju tzv. bankarskog sektora u senci i finansijskih derivata. Obama je šest meseci kasnije navedenim merama pridodao i predloge za uvođenje posebnih poreza za velike finansijske institucije (u meri u kojima ih je država sanirala) i za zabranu bankama da se bave istovremeno komercijalnim i investicionim bankarstvom. Oko navedenih predloga u stručnoj javnosti vodi se velika polemika. Neki od njih su zaista revolucionarni, a ponajviše poslednji: ukoliko bi banke morale da izdvoje osnovne od investicionih delatnosti, to bi predstavljalo vraćanje na Glass-Steagal Act, za koji se mislilo da će predstavljati samo davnu (i mračnu) prošlost za finansijsku industriju.

Prvo pitanje u vezi sa mogućim rešenjima finansijskih problema tiče se metoda i načina pružanja pomoći stanovništvu koje se neoprezno prezadužilo. Da li treba refinansirati pojedinačne hipotekarne kredite ili to treba raditi na sistematski način i određenim merama pomoći svima? Drugačije rečeno, da li mere treba da budu opšte ili namenjene pojedinačnim problematičnim slučajevima? Jedno moguće rešenje je da se hipotekarni krediti konvertuju u kredite sa dužim rokovima dospeća i nižom kamatnom stopom. Moglo se očekivati da se banke same upuste u ovu operaciju, ne bi li time rešile i svoje probleme. Ipak, decembra

2008. godine, FDIC je iznela podatke o tome da je čak polovina refinansiranih hipotekarnih kredita iz prve polovine 2008. ponovo postala problematična jer se obaveze nisu smanjile. To znači da tržište (banke) nisu dovoljno dobro reagovale. Još veći problem manifestovao se 2009. godine, kada banke ponovo nisu umanjile obaveze stanovništva i pored izdašne budžetske pomoći koju je država obezbedila finansijskim institucijama. Generalno gledano, intervencije „slučaj po slučaj“ bi trebalo izbeći jer ne donose dugoročni boljitak; bolje je odjednom regulisati velike „blokove“ toksičnih kredita. Po drugim shvatanjima, koji argumente nalaze u činjenici da su finansijski derivati legitimni ugovorni odnosi između banaka i investitora, ne sme se dozvoliti sistematska intervencija države jer će to omogućiti finansijskim institucijama da, uz moralni hazard, ponovo ulaze u poslove visokog rizika. Investitori koji zarađuju visoke kamatne stope treba da su svesni rizika koji preuzimaju. Svako uplitanje države u vidu pomoći ili raskida takvih ugovora bilo bi mešanje u međusobne odnose dve strane, a povećavalo bi i troškove zaduživanja. Pored toga, takav oslonac na zajmodavca u nuždi (*lender of last resort*) bi dalje vodio u moralni hazard i nove probleme. Došlo bi do lobiranja određenih političara od strane velikih finansijskih institucija u cilju podrške nekim zakonima iz oblasti finansijske regulative. U tom slučaju bi se diskriminisale male kompanije koje nemaju veliki uticaj na donosiocce zakona, što bi ih dovelo u nekonkurentni položaj. Uz sve to, smanjio bi se razvoj finansijskih inovacija i povećali bi se troškovi finansijskih usluga, što bi sa svoje strane dodatno dovelo do nestabilnosti finansijskog sistema. Predloženo je uvođenje regulatornog tela pri ministarstvu finansija,<sup>7</sup> čiji bi prevashodni zadatak bio rano otkrivanje rastućeg sistemskog rizika (*early warning of increasing systemic risk*), kao i koordinacija regulatornih mera u svim finansijskim oblastima.

Brojni predlozi se odnose na regulaciju (deregulaciju) bankarskog sektora. Ranije su izloženi doprinosi Bazel II sporazuma kojim je nameravano da se raznim propisima zadrži stabilnost finansijskih institucija širom sveta. Preporuke za strogu regulaciju ove oblasti svoje uporište nalaze u stavu jedne grupe ekonomista, na čelu sa Polom Krugmanom i predsednikom FED-a Benom Bernankijem<sup>8</sup>, o tome da je neadekvatna regulacija bankarskog sektora osnovni uzrok izbijanja krize. Slažu se u tome da je neophodna sveobuhvatna revizija sistema u smislu postojanja jasnih pravila i standarda koji regulišu više (nego do sada) segmenata poslovanja na finansijskom tržištu i to, pre svega, velike finansijske institucije i njihovo upravljanje rizikom, a sve u cilju uspostavljanja finansijske stabilnosti. Veliki finansijski sistemi će, po svoj prilici, postati najvažniji predmet prudencione kontrole jer se smatra da je u „kuhinji“ ovakvih „finansijskih supermarketa“ kriza i začeta. Reforme iz ove oblasti će potencirati značaj

<sup>7</sup> Financial Services Oversight Council – FSOC.

<sup>8</sup> Detaljnije videti u: P. Krugman: *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. W. Norton Company Limited, 2009. i B. Bernanke. „Federal Reserve Policies in the Financial Crisis“, <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20081201a.htm>.

upravljanja rizikom kompanija, njihovu likvidnost, adekvatnost kapitala, nivo zaduženosti, regulaciju podsticaja – nagrada menadžerima, a sve u cilju zaštite svih učesnika na tržištu. Jedna od konkretnijih mera koja se predlaže je da banke pri izdavanju (originaciji) hipotekarnih hartija od vrednosti vežu visok iznos kapitala, što će ih naterati da poklanjaju više pažnje kvalitetu hartija koje izdaju. Namera je da se na tržištu obezbedi mnogo veća transparentnost izveštavanja banaka, kao i rejting agencija. Rejting agencijama, koje su posebno na udaru javnosti, nameće se obaveza da jasnije podvajaju instrumente koji u svojoj osnovi imaju neku vrstu aktive (derivati) od običnih korporativnih dužničkih hartija.

Velika pažnja u budućoj regulaciji poklanja se i tzv. bankarskom sistemu u senci (*shadow banking system*), sačinjenom od nebankarskih institucija sa velikim kapitalom koji ulažu na finansijskom tržištu i tako utiču na (ne)stabilnost čitavog sistema. Radi se o finansijskim institucijama, tipičnim posrednicima između investitora i onih kojima je neophodan kapital, koje izdaju svoje hartije od vrednosti i čiji je doprinos novonastaloj kriznoj situaciji veoma veliki. To mogu biti osiguravajuća društva ili penzioni fondovi koji novac prikupljen iz premija i ostalih uplata transferišu kroz finansijsko tržište i obavljaju skoro identične poslove kao bankarski sektor (izuzev načina prikupljanja kapitala). Ovi tržišni učesnici bi trebalo da budu regulisani na sličan način kao i banke u pogledu adekvatnosti kapitala, nivoa zaduženosti i odgovarajuće transparentnosti u poslovanju.

Treće razmišljanje u vezi sa regulatornom reformom odnosi se na pitanje razbijanja velikih finansijskih institucija (*too big to fail*).<sup>9</sup> Stiglic i mnogi drugi ekonomisti smatraju da ovakve sisteme treba podeliti na manje regionalne institucije, jer su oni zbog svoje veličine i mogućnosti podrške od strane države skloni preuzimanju visokog rizika u svom poslovanju, bez bojazni da mogu da bankrotiraju. Tome se pridružuje i predsednik SAD Obama u jednom od poslednjih obraćanja povodom novih ekonomskih reformi.<sup>10</sup> On naglašava da Amerikanci ne mogu biti taoci finansijskog sistema koji se sastoji od nekoliko velikih institucija. On, za razliku od geografskog principa merenja veličine, nagoveštava zaustavljanje narastanja banaka po aktivnostima. Takođe, bankama više neće biti dozvoljeno da poseduju, sponzorišu ili investiraju u hedž fondove ili druge privatne fondove u cilju sticanja profita. Predviđa se da centralna banka dobije veća ovlašćenja u superviziji finansijskih institucija i da razradi mehanizam njihovog bankrotstva u slučaju lošeg poslovanja. Ostaje dilema da li da se regulacija finansijskog sektora ostavi u okrilju centralne banke ili da se za to specijalizuje posebna državna agencija.

<sup>9</sup> Izraz se odnosi na najveće i najznačajnije finansijske institucije kojima se ne sme dozvoliti da bankrotiraju jer bi to imalo dalekosežne ekonomske posledice na privredu u celini.

<sup>10</sup> Videti detaljnije: President's Remarks on Regulatory Reform, January 21, 2010. <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/remarks-president-financial-reform>.



Regulacija finansijskih derivata se nameće kao najvažnija i najosetljivija oblast novih državnih reformi. Američki investitor i biznismen Voren Bafet finansijske derivata naziva „finansijskim oružjem masovne destrukcije“<sup>11</sup>, a bivši predsednik Amerike Bil Klinton i bivši predsednik FED-a Grinspen sada priznaju da nisu dovoljno regulisali ove veoma važne finansijske instrumente za vreme svog mandata. Već je ranije naglašeno da postoje mišljenja da finansijsku krizu nije izazvala nejasna regulatorna politika već, naprotiv, preterano kruta i nefleksibilna kontrola, bez sluha za inovativni razvoj. Shodno ovom drugom stavu, finansijski derivati najnovije generacije kao generatori izbijanja krize i jesu nastali zbog toga što je regulacija standardnih bankarskih poslova bila previše rigidna i stroga (jer je jedino ovde i postojala), pa su velike finansijske institucije „trbuhom“ za profitom morale da iznađu nove i jeftinije načine pribavljanja kapitala. A onda su, precenivši svoje mogućnosti u „on balance“ i „off balance“ aktivama, iznedrile brojne derivativne hartije egzotičnih naziva (CDO, CDS, SCDO, CLN) i ubrzo sa njima doživele finansijski sunovrat.<sup>12</sup> Finansijski derivati su izvedene hartije od vrednosti koje u osnovi imaju aktivu koja može biti u različitim oblicima: hipoteke, razni krediti i druge hartije od vrednosti i čija je osnovna karakteristika vrlo nejasan odnos rizika i prinosa. Pokazalo se da ovi finansijski derivati mnogo više doprinose širenju rizika i oscilacijama vrednosti aktive koja im je u osnovi, nego što utiču na smanjenje rizika kroz diversifikaciju. Predlozi za regulaciju navedenih instrumenata su različiti. Najznačajniji su zahtevi da se obračun standardizovanih finansijskih derivata sa vanberzanskog tržišta vrši preko regulisanih centralnih institucija, da se odrede visoke margine i vrednosti kapitala za sve tržišne učesnike, da se traže stalni finansijski izveštaji o posedovanju ovih instrumenata, da se limitiraju tipovi finansijskih posrednika koji mogu participirati u transakcijama sa finansijskim derivatima. U SAD regulacija bi se sprovodila preko Komisije za hartije od vrednosti i Komisije za trgovinu robnih fjučersa. Pored toga, izvesno je osnivanje Komisije za bezbednost finansijskih proizvoda (Financial Products Safety Commission, FPSC), koja bi se bavila ispitivanjem kvaliteta hartija od vrednosti i usluga i koja bi ljudima pružala sve potrebne informacije.

Podsticaji menadžerima u vidu bonusa i ostalih nadoknada se u najnovijim reformama i regulatornim planovima oštro kritikuju. Moralno je da se ovi bonusi ne isplaćuju u preduzećima i finansijskim institucijama koja primaju pomoć države. Međutim, čak su i posrnuli američki giganti u jeku krize isplaćivali bonuse. Za menadžerske provizije se smatra da su negativno uticale na nastanak i rasplamsavanje finansijske krize i da su godinama unazad uticale na sporadične bankrote pojedinih preduzeća. Naime, menadžeri su u cilju dobi-

<sup>11</sup> Videti detaljnije: Warren Buffett, „The Economist-Derivatives-A Nuclear Winter?“, [http://www.economist.com/finance/displayStory.cfm?story\\_id=12274112](http://www.economist.com/finance/displayStory.cfm?story_id=12274112).

<sup>12</sup> Videti detaljnije o ovim finansijskim instrumentima u: P. Kapor: „Strukturni finansijski instrumenti: CDO, CDS, SCDO, CLN i ABCP“, *Poslovna politika*, mart-april 2008.

janja što većih bonusa često orijentisani na kratkoročni rast tržišne cene akcija, a zanemaruju principe zdravog, odgovornog i dugoročnog poslovanja. Služe se i računovodstvenim prevarama. Ovakvo ponašanje negativno deluje na ostale učesnike na finansijskom tržištu jer pruža netačne informacije o određenoj kompaniji. Međutim, postoje oprečna mišljenja u vezi i sa ovim pitanjem. Neki smatraju da top menadžeri preuzimaju najveću odgovornost za poslovanje preduzeća i da im po tom osnovu treba satisfakcija u vidu visokih plata, bonusa i ostalih nagrada koje su najčešće velike vrednosti.

Pored ovih najvažnijih oblasti, predmet interesovanja državne regulacije će ubuduće biti prevashodno usmeren na stvaranje mikro i makroprudencione ili *ex ante* kontrole finansijskih institucija. U prilog tome govore i brojni predlozi za osnivanje različitih državnih komisija i agencija koje smo ranije pomenuli. Opsežno istraživanje koje je sproveo OECD ukazuje na visoku korelaciju između prudencione kontrole finansijskih institucija i njihove konkurentnosti.<sup>13</sup> Zapravo, sveobuhvatna i promišljena regulatorna politika neće unazaditi poziciju institucije na finansijskom tržištu (u odnosu na konkurenciju), već će joj omogućiti veću stabilnost, što je od posebnog značaja u nestabilnim uslovima poslovanja. Kanada je primer zemlje sa dobrom državnom regulativom. Ova država nije imala većih finansijskih problema u jeku krize, kao što je bio slučaj sa SAD, iako je imala čak i izraženiju koncentraciju velikih finansijskih institucija. Uzrok ove prednosti leži u strožim ograničenjima u pogledu izdavanja hipotekarnih kredita i stepena zaduženosti institucija (nizak nivo leveridža). Kanada je i pre krize imala posebnu nezavisnu agenciju koja vodi računa o zaštiti zajmotražioca.

Veoma važna pretpostavka uspešne finansijske regulacije je uravnoteženje i harmonizacija procedura i aktivnosti sa drugim državama. U protivnom, može se desiti da finansijski akteri, kao i do sada, na putu slepe maksimizacije profita, odlaze na tržišta sa najlabavijim propisima i tamo gde nema velikih ograničenja u pogledu transparentnosti poslovanja. To ne rešava suštinu finansijskih problema i može se desiti da se u nekom budućem trenutku privreda suoči sa kriznom situacijom. U prilog ovoj tezi govori i interesantna izjava guvernera centralne banke Engleske, Mervina Kinga, koji kaže da su finansijske institucije globalne u životu, ali nacionalne u smrti.

Reforme u oblasti finansija se ne smeju primenjivati odvojeno od drugih ekonomskih reformi, jer bi unapred bile osuđene na propast i ne bi dovele do željenih rezultata. Makroekonomska stabilnost će se i u budućnosti pokazati kao važan preduslov finansijske stabilnosti.

Na kraju, posle pregleda najznačajnijih predloga za reformu finansijskog sistema, ostaje nekoliko interesantnih dilema: Hoće li dobro osmišljena, sveobuhvatna regulativa zaista uspeti da stvori ambijent za fer tržišnu utakmicu? Da li je država dovoljno kredibilna i mudra da unapredi razvoj finansijskog tržišta?

<sup>13</sup> R. Ahred, J. Arnold, F. Murtin: *Prudential Regulation and Competition*, OECD Economics Department Working Paper No. 735, OECD Publishing, 2009.

Da li će velike finansijske institucije, i pored budnog državnog nadzora, uspeti da nađu nove načine za, kako bi one rekle, diversifikaciju rizika, što u praksi može da se ispostavi kao povećanje sistemskog rizika?

## 5. Zaključak

Aktuelna finansijska i ekonomska kriza dovela je do velikih gubitaka u realnom i finansijskom sektoru, ali je poljuljala i dosadašnja znanja o funkcionisanju finansijskih tržišta. I pored toga što neki ekonomisti tvrde da je za krizu odgovorna prevelika (a ne nedovoljna) regulacija, oni su u manjini. Preovladava veliko nezadovoljstvo, pa i bes, načinom funkcionisanja savremenih finansijskih tržišta. U najgorem svetlu su se prikazali svi nedostaci slobodnog tržišta: moralni hazard, informaciona asimetrija, psihološki uticaji, negativni eksterni efekti. Zbog toga su na vidiku velike promene u regulatornom okviru finansijskih tržišta. Za sada je izvesno da će se za finansijske operacije vezivati veći kapital, da će svi (pa i derivativni, a ne samo osnovni) finansijski poslovi biti pod lupom supervizora, da će se rizici pomnije pratiti i preciznije meriti, da će klijenti (korisnici finansijskih usluga) biti zaštićeniji, da će menadžeri primati manje prinadležnosti i da će banke biti sputanije da slobodno rastu (po širini – geografski i dubini – usvajanjem novih poslova).

Potrebno je povratiti poverenje u finansijsko tržište, kako bi ono uspešno obavljalo funkcije koje su mu namenjene, a pre svih podsticanje tokova kapitala ka najproduktivnijoj upotrebi i otkrivanje cene tržišnih instrumenata. U aktuelnoj krizi finansijska tržišta nisu nikad bila dalje od ovih ciljeva. Regulacija mora da štiti učesnike na finansijskom tržištu, podstiče konkurenciju, održi stabilnost finansijskog sistema i pomogne u ostvarivanju makroekonomske stabilnosti. Kriza je pokazala da je regulacija podbacila. Standardne mere finansijske regulacije: adekvatnost kapitala banaka za tradicionalne bankarske poslove, zaštita deponenata i transparentnost, pokazale su se kao nedovoljne. Zato se sada oblasti regulacije šire, ali ostaje utisak da nema konsenzusa o tome kakva i kolika regulacija je potrebna. Postoji opasnost da se preregulisanjem pojedinih aktivnosti uspori razvoj finansijskih tržišta i umanje šanse za privredni oporavak, s jedne strane, i da se izrode nove neukrotive finansijske inovacije (finansijski proizvodi) sa potencijalno razornim efektima.

---

### Literatura

- Bernanke, B.: „Federal Reserve Policies in the Financial Crisis“, <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20081201a.htm>.
- Blanchard, O.: „The Crisis: Basic Mechanisms, and Appropriate Policies“, IMF Working Paper, April 2009.
- Buffett, W.: „The Economist-Derivatives-A Nuclear Winter?“, [http://www.economist.com/finance/displayStory.cfm?story\\_id=12274112](http://www.economist.com/finance/displayStory.cfm?story_id=12274112).
- Giovanni, A.: „Financial system reform proposals from first principles“, CEPR, January 2010.
- Hared, R. – Arnold, J. – Martin, F.: „Prudential Regulation and Competition“, OECD, Economics Department Working Paper No. 735, OECD Publishing, 2009.
- IMF: *World Economic Outlook*, October 2009.
- Kapok, P.: „Structuring finansijski instrumenti: CDO, CDS, SCDO, CLN i ABCP“, *Poslovna politika*, mart-april 2008.
- Karloff, G. – Sheller, R.: *Animal Spirits*, Princeton University Press, 2009
- Kaufman, H.: *The Road to Financial Reformation*, Wiley, 2009.
- Krugman, P.: *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, W.W. Norton Company Limited, 2009.
- Noyer, C.: „Regulating finance after the crises“, Banque de France, *Financial Stability Review* No. 13, September 2009.
- Pelaez, C. A. – Pelaez, C. M.: *Regulation of Banks and Finance*, Palgrave Macmillan, 2009.
- President’s Remarks on Regulatory Reform, January 21<sup>st</sup>, 2010: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/remarks-president-financial-reform>.
- Shiller, R.: *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, 2000.
- Stiglitz, J.: „Capitalist Fools“, *Vanity Fair*, January 2009.
- Stiglitz, J.: *Ekonomija javnog sektora*, Ekonomski fakultet, 2004.

Rad primljen: 3. februara 2010.

Odobren za štampu: 11. februara 2010.

ASSISTANT PROFESSOR SANJA VUČKOVIĆ, PHD  
*Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade*

## FINANCIAL MARKET REGULATION AFTER THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

### **Summary**

*The paper reviews previous results and future challenges in the field of financial regulation. The global economic crisis has uncovered the numerous weaknesses of the contemporary financial system. Almost certainly, future financial regulation will be more restrictive, more elaborated and broader. That will have major effects on financial flows within and between countries, on the work of financial institutions and on the structure of financial markets.*

**Key words:** *financial markets, state regulation, global economic crisis*

**JEL classification:** G 18, E 31



DR MARIJA LASLO, VANREDNI PROFESOR\*

*Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj, Geografski institut,  
Univerzitet u Pečuju*

ANITA SEBENJI, NAUČNI SARADNIK

*Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj, Geografski institut,  
Univerzitet u Pečuju*

## EKONOMSKI INSTRUMENTI LOKALNE VLASTI U MAĐARSKOJ

**Sažetak:** *Uspostavljanje i regulisanje sistema lokalne vlasti bilo je jedno od najvažnijih pitanja za vreme promene režima u Mađarskoj. Zakon o lokalnoj samoupravi iz 1990. dao je naseljima široka samoupravna ovlašćenja. Međutim, ona za to još uvek nisu obezbedila dovoljna ekonomska sredstva. Saradnja između naselja, tj. njen nedostatak – mada su se u tom pogledu desile suštinske promene od 1990 – još uvek je problematična kada je reč i o mikroregionima i o ulozi okružnih vlasti i njihovih ekonomskih mogućnosti.*

*Ovaj rad se bavi ekonomskom situacijom lokalnih vlasti, s posebnim pogledom na ekonomsku osnovu, imovinu i budžet lokalne samouprave. Kroz analizu izvora prihoda proučićemo odnos između vlasti i raspodele poslova i sredstava.*

**Ključne reči:** *lokalna vlast, imovina i budžet samouprave, vlast, raspodela poslova i sredstava, finansije*

**JEL klasifikacija:** H 72, R 11

### 1. Uvod

Položaj mađarskih lokalnih samouprava i njihov skoro dvadesetogodišnji istorijat isprepleteni su sa istorijatom promene režima, jer su zakoni vezani za lokalnu samoupravu bili među prvim koji su uvedeni posle promene režima u avgustu 1990. U procesu demokratizacije i decentralizacije, gde podela vlasti, poslova i sredstava države, kao i status teritorijalnih nivoa utiču na vitalna pitanja javne uprave i teritorijalne organizacije, taj akt je neizbežno bio plod političkih kompromisa. Njegove posledice se još uvek osećaju danas, i utiču i na ekonomsko stanje lokalnih vlasti i na čitav sistem javnih finansija. Jedan od razloga za to je da je podela rada i finansiranja između podsistema javnih finansija neja-

---

\* E-mail: lasmaria@gamma.ttk.pte.hu

sna, što utiče na većinu odnosa između države i lokalnih samouprava, kao i na odnose drugih podsistema, pogotovo socijalnog osiguranja. Značajan deo problema sa raspodelom sredstava između podsistema javnih finansija takođe utiče na budžete lokalnih samouprava. Ovi problemi imaju koren u odloženoj reformi javnih finansija, koja se još uvek nije dogodila.

Istraživanje ekonomskih instrumenata i ekonomskog stanja lokalne samouprave zahteva interdisciplinarni pristup i zbog toga što su u Mađarskoj razlike između regiona i naselja znatno veće nego što bi se pretpostavilo na osnovu nivoa ekonomskog razvoja, uprkos svim namerama i intervencijama. To je i zbog toga što je distributivni mehanizam državnih subvencija bio usmeren ka smanjenju razlika u definisanju i modifikaciji sistema finansiranja lokalne samouprave; međutim, uprkos tome, razlike između regiona i naselja porasle.

## 2. Stanje lokalnih samouprava u ogledalu regulative

U zakonodavstvu vezanom za mađarsku samoupravu, osim akta o lokalnim samoupravama, akti o razvoju regiona i naselja, o izgradnji, o zaštiti životne sredine i prirode i povezane direktive za sprovođenje, vodili su se Evropskom poveljom o lokalnoj samoupravi i njenim duhom. Ona je usvojena u Strazburu 1985. i ratifikovana u više od 30 zemalja. Ovaj dokument je rođen u procesu decentralizacije koji se odvijao u evropskim zemljama; on je uzeo u obzir specifičnosti zemalja sa demokratskim poretom, ali znatno različitim tradicijama i opisao suštinu autonomije samouprave. Autonomija samouprave se može definisati na sledeći način: ono čim se može upravljati lokalno, na nivou koji je najbliži stanovnicima i na način koji je prilagođen njihovim potrebama, mora tu da bude i pruženo. Ovo je, takođe, usvojeno i od strane mađarskog zakonodavstva, pružajući veliku slobodu lokalnim vlastima da definišu svoje poslove i donose odluke, obezbeđujući da će samouprava biti garant demokratije i razvoja. Već je bilo problematično na zakonodavnom nivou obezbediti odgovarajuća finansijske i ljudske resurse za lokalne vlasti, radi administriranja i sprovođenja njihovih poslova.

Akt o lokalnim samoupravama propisuje da će lokalne samouprave sprovođiti svoje poslove na nivou i po kvalitetu koje dozvoljavaju njihova finansijska sredstva i potrebe stanovništva. U Mađarskoj, zakonodavstvo je stvorilo pravni okvir za samoupravu da pruža javne usluge, a postoji i opcija osnivanja opštinskih preduzeća. Regulatorna i u ovoj oblasti je labavija nego u većini zapadnoevropskih zemalja. Tačno je da možemo da uočimo mnoštvo otvorenih pitanja i regulatornih problema u vezi sa poslovima i sredstvima.<sup>1</sup> Davalac javnih usluga raspolaže sa neophodnim sredstvima za izvršavanje poslova, dok su preduzirljive samouprave okrenute ka sticanju dobiti i rizikovanju radi ostvarivanja relativno veće

<sup>1</sup> Cs. László: *Tépett vitorlák... Az államháztartásról közgazdasági és jogi szempontból* Aula Kiadó, 1994, str. 323-341.



dobiti. Ovde se mora reći da mađarsko zakonodavstvo vezano za samoupravu, zapravo nije odabralo model i stoga pravnom regulativom dominiraju aktuelni akt o godišnjem budžetu i stanje aktuelnog centralnog budžeta u pogledu finansiranja, što stvara dosta neizvesnosti u finansijskom sistemu samouprave. Prema aktu o lokalnim samoupravama, samouprave su slobodne da vrše lokalne javne poslove u granicama svojih nadležnosti. „Lokalni javni poslovi su povezani sa zadovoljavanjem javnih potreba stanovništva, lokalnim vršenjem vlasti kao i uspostavljanjem organizacionih, ljudskih i finansijskih uslova za njeno obavljanje.“ (1990 Akt LXV, Sekcija 1 1.§. (2)). „Zakon može da propiše obavezne poslove i ovlašćenja lokalnim vlastima. Propisivanjem obaveznih poslova i ovlašćenja lokalnih vlasti, parlament u isto vreme obezbeđuje neophodne finansijske uslove za njihovo izvršavanje, i odlučuje o visini i načinu budžetskih izdvajanja“ (stav 5). Zatim, u stavu 87 § (2), piše: „U slučaju dodeljivanja novog posla samoupravi, parlament u isto vreme obezbeđuje neophodna finansijska sredstva za njegovo izvršavanje“. Ova poslednja rečenica je uvrštena u tekst tek posle izmena i dopuna Akta iz 1994. godine, i od tada traje neprekidna rasprava o novim poslovima za samoupravu i njihovom finansiranju.

Mađarska regulativa lokalne samouprave je izuzetno liberalna, pogotovo u pogledu pravnih jemstava za organizacioni sistem samouprave i autonomiju odlučivanja.<sup>2</sup> Logika regulative jasno pokazuje da su se zakonodavci načelno potrudili da organizacija i delovanje samouprave treba da budu nezavisni od uticaja centralnih, superiornih tela i da, u praksi, treba da smanji finansijsko opterećenje centralnog budžeta. Akt o lokalnim samoupravama je pravno poništio hijerarhiju naselja, pružajući im jednake prilike u procesu raspodele sredstava. Omogućio je da svako naselje može da upravlja svojim finansijama na osnovu lokalnih specifičnosti i inicijativa iz baze, pošto su normativni fondovi i okviri sistema tendera isti za naselja različite veličine i tipa u pogledu ostvarivanja prihoda od države. Dakle, centralizacija je opstala na strani prihoda kroz davanje prednosti finansirajućoj funkciji centralnog budžeta i poreza, u tandemu sa decentralizacijom poslova, ovlašćenja i odgovornosti.<sup>3</sup> Pošto je zakonodavstvo u oblasti finansiranja obaveznih poslova samouprave, u stvari, donelo zamenu za državu ili, bolje rečeno, njeno povlačenje, ono je proizvelo nove sukobe na lokalnom nivou, kao i u odnosima između samouprava i države.

Gledajući na prirodu ekonomske regulative i mogućnosti i obim finansiranja, može se reći da ekonomski instrumenti samouprave nisu, ili nisu mogli biti, realizovani. Mada lokalna samouprava može da sama napravi sopstvenu strategiju finansijskog upravljanja, pronađe efikasne oblike pružanja usluga i natera sopstvene institucije da se tome priklone, ona ne može da im ukloni sopstvene

<sup>2</sup> I. Pálné Kovács, M. László: „Az önkormányzati önállóság és a közgazdasági feltételrendszer“, *Társadalomkutatás*, 4, 1993, str. 86-102.

<sup>3</sup> M. László: *Az önkormányzatok gazdasági eszközrendszere* PhD dolgozat, JPTE KTK Regionális politika és gazdaságtan PhD program, Pécs, 1997, str. 150.

izvora prihoda, pošto zakon štiti finansijsku autonomiju institucija i budžetskih organa. Lokalne vlasti sprovode prihodno usmereno finansijsko upravljanje i oslanjaju se na integrisana sredstva, pa stoga regulativa ohrabruje lokalne vlasti da traže prihode iz lokalnih resursa za svoje finansijske potrebe i ne razdvaja budžetska sredstva neophodna za funkcionisanje i razvoj naselja u sklopu lokalnog budžeta. Zato sada vidimo da su prioriteti u rukovođenju naseljima često ograničeni na renoviranje i održavanje. Za naselja je, takođe, problematično to što su uslovi za povećanje sopstvenih prihoda uveliko ograničeni zbog ukidanja sredstava iz centra. Uz to, prioriteti rukovođenja naseljima nisu u stanju da proizvedu stvarni lokalni interes za lokalne aktere, mada bi to trebalo da bude suštinska komponenta lokalne samouprave. Nekoliko naših osnovnih istraživačkih studija je potvrdilo da u periodima kada dodatna opterećenja nisu vezana za neki mobilisajući cilj, tj. za lokalni razvoj, onda lokalna mreža veza igra znatno manju ulogu u procesu otkrivanja i povećavanja neophodnih sredstava, kao i u podsticanju lokalnih ekonomskih igrača i stanovništva.

Činjenica da centralni budžet i centralna preraspodela snažno utiču na operativne i razvojne odluke samouprava nanosi veliku štetu autonomiji samouprave. To dovodi do smanjenog prihodnog interesa i lokalne ekonomske aktivnosti. Pošto su slobodna sredstva za sopstveni razvoj oskudna, ogromna većina lokalnih samouprava mogla je da realizuje samo projekte finansirane iz spoljnih fondova ili sredstava, dobijene putem tendera (npr. usmerene ili izdvojene državne subvencije, sredstva EU). Međutim, najzavisnija naselja bila su isključena iz ovih sredstava, bivajući jednostavno nesposobna da konkurišu zbog nedostatka sopstvenih sredstava i kadrova. Ciljevi i načini finansiranja naselja zavise od mnogih faktora, od kojih je samo nekoliko ovde izdvojeno u kontekstu ekonomskog stanja mađarskih lokalnih samouprava. Takođe se definitivno moraju spomenuti struktura javne uprave i broj njenih jedinica, kao i odnos između različitih nivoa vlasti. Pošto svako naselje ima pravo na samoupravu, a naša naselja su to pravo iskoristila, uspostavljeno je 3.167 lokalnih samouprava, od kojih 2.839 u selima i 328 u gradovima.

Dakle, mađarski sistem lokalne samouprave je proizveo izuzetno rascepanu i visokodiferenciranu strukturu, sačinjenu od naselja sa relativno visokom autonomijom.

Nedostatak regionalno usmerenih finansijskih sredstava za naselja, kao i činjenica da tokom dužeg perioda lokalne samouprave nisu želele da zajednički deluju, doprineli su dodatnom opterećenju lokalnih vlasti po pitanju ispunjavanja obaveza i još većim razlikama između naselja po pitanju standarda pruženih usluga. Mada su se proteklih godina udruženja lokalnih samouprava znatno promenila zbog finansijskih podsticaja od strane države, ogroman broj njih i dalje gleda na stvaranje subregionalnih udruženja kao na nešto što je prisilno. Poređenja na međunarodnom nivou pokazala su da postoje velike sličnosti između zemalja u pogledu pružanja osnovnih usluga, ali da se praksa razlikuje kada je

reč o definisanju obaveznih i dobrovoljnih funkcija na lokalnom nivou. U tom smislu se može reći da je mađarskim lokalnim samoupravama nametnuto previše obaveznih poslova, čije je izvršavanje potisnulo dobrovoljne poslove u drugi plan, što bi trebalo da pruži bolju sliku lokalnih specifičnosti. Razvoj menadžmenta samouprava i reforma državnog budžeta su podjednako podržani odlukama, kontrolom i menadžmentom autonomne lokalne samouprave, koja može da locira i mobilise ljudske resurse i finansijske rezerve, i da se prilagodi lokalnim uslovima na način koji nije moguć za hijerarhijsku i jednoobraznu kontrolu i menadžment koji se vrše odozgo (Illés I., 1996).

Sažimajući vitalna pitanja u vezi sa finansijskim upravljanjem lokalnih vlasti u našem sistemu lokalnog samoupravljanja iz poslednjih skoro dvadeset godina, a imajući u vidu gorenavedene aspekte, mogu se istaći sledeći problemi:

- zavisnost lokalnih vlasti od centralnog budžeta ostala je snažna, često se menjajući na pogrešan način i u pogrešnom pravcu;
- visok nivo preraspodele ograničava sopstvene izvore prihoda, kao i njihovu visinu i tempo, što sprečava bolje usmeravanje prihoda;
- lokalna poreska politika je uslovljavana vanrednim ekonomskim situacijama, a ne lokalnom ekonomskom politikom i potrebom razvijanja lokalne privrede; lokalne poreske olakšice i izuzimanja često su bili u službi ciljeva makroekonomske socijalne politike;
- budžeti lokalnih vlasti isuviše su bili korišćeni za operativne svrhe, dok je nivo renoviranja i održavanja bio ispod neophodnog; uz to, najzavasnija naselja bila su isključena iz spoljnih razvojnih fondova;
- nije došlo do usmeravanja prihoda i nije došlo do mobilizacije lokalne mreže veza radi otkrivanja i koncentrisanja sredstava;
- sukobi u vezi sa finansiranjem regionalnih odnosa nisu podsticali kooperativno ponašanje, već su doveli do toga da se naselja okreću sebi; sadašnja saradnja je većinom posledica finansijskih podsticaja od strane države;
- sredstva koja su uglavnom bila potrebna za razvoj većinom su zavisila od spoljnih faktora i prioriteta, koje su određivali centralni organi;
- transformacija strukture vlasništva nije donela korist lokalnim vlastima jer, za vreme privatizacije, interesi samouprava nisu adekvatno zastupljeni u procesu između donošenja i sprovođenja zakona; naše lokalne samouprave došle su u posed velike količine imovine koja je izgubila na vrednosti, ali dobijanje imovine nije isto što i upravljanje njom;
- optimalno korišćenje kapaciteta, ekonomije obima i analiza troškova nisu našli adekvatno mesto u finansijskom upravljanju, i zadržana su stara gledišta kada je reč o budžetu i bazi, praktično na svim nivoima;
- raspodela i preraspodela prihoda nisu saglasni sa javnom potrošnjom i sa zadovoljavanjem potreba za javnim dobrima ni na nacionalnom ni na lokalnom nivou, što povećava nezadovoljstvo svih učesnika, i dovodi do međusobnih optuživanja između budžetskih korisnika;

- ne postoji veza između normativnog finansiranja i troškova pružanja usluga, a problematično je i razrađivanje mehanizma i uslova neophodnih za održavanje stvarne vrednosti normative, što nije rezultat samo ekonomske i finansijske krize.

U sferi lokalnih samouprava i zadovoljavanja potreba za javnim dobrima uopšte, važno je pozivati se na načela i analize u vezi sa korišćenjem kapaciteta, ekonomijom obima i efikasnošću, koji zahtevaju kategorizaciju poslova, pravljenje prioriteta vezanih za kvantitet i kvalitet javnih dobara u pogledu funkcionisanja naselja i u pogledu razvoja regiona i naselja, kao i u pogledu ciljeva i instrumenata regionalne politike. Još uvek je tačno da budućnost naselja, kao i nezavisnost lokalnih vlasti u njihovoj organizaciji i odlučivanje, leži u njihovom odnosu sa institucionalnim sistemom regionalne politike raspodele sredstava i u njihovoj spremnosti na regionalnu integraciju. Decentralizacija u političkom i ekonomskom smislu se može ukoreniti i postati nepovratna samo ako su same lokalne samouprave u stanju da pokažu političke, javno-administrativne i ekonomske prednosti autonomije lokalnih samouprava u njihovim svakodnevnim aktivnostima.

### 3. Finansiranje lokalne samouprave i regionalnih nivoa

Preko tržišne privrede, lokalna privreda se diversifikovala u pogledu oblika vlasništva, organizacionih oblika finansijskog upravljanja i glavnih tipova poslovne organizacije. S jedne strane, finansijsko upravljanje lokalnih samouprava se odnosi na upravljanje sopstvenom imovinom i budžetom, a s druge, na sve odnose i veze u kojima učesnici i organizacije predstavljaju arenu lokalnog samoupravljanja i gde su subjekti pribavljanja sredstava.

Naša istraživanja su pokazala da su institucionalizovani oblici ljudskih usluga, kao i njihova raznolikost i multisektorska struktura, uslovljeni ekonomskim svojstvima budžetskih organa i budžetskim sredstvima. U analiziranju davalaca javnih usluga, raznolikost organizacionih oblika, opredeljenja lokalnih vlasti i pitanja odgovornosti vlasnika takođe se iskazuju u praksi. Što se tiče strukture prihoda, budžetske institucije tj. oblici subvencija, većinom imaju upliva u institucije koje pružaju usluge, ali te subvencije su većinom izgubile vezu sa stvarnim troškovima pružanja usluga. One većinom zavise od centralnog budžeta i njegovog kapaciteta, kao i od sistema prioriteta ekonomske politike i centralnog budžeta. Proces transformacije i privatizacije preduzeća za javne usluge potvrdio je početne zabrinutosti, kada se ukazivalo na to da su specifična svojstva javnih usluga zanemarivana u procesu promena – zavisnost od vremen- skih uslova, investicione potrebe, potrebe za dodatnim kapacitetima, održavanjem, stalnim i bezbednim pružanjem usluga. U središte pažnje, kao glavna

pitanja u vezi sa finansiranjem operacija, došli su prihodi od cena i naplata, a to je nešto što treba, tj. mora da bude određeno od strane vlasnika, tj. lokalne samouprave. Uzrok problema zapravo leži u tome što veći deo lokalnih sukoba utiče na lokalne vlasti, mada one ne raspolažu odgovarajućim instrumentima za upravljanje sukobima na različitim nivoima naselja. Lokalne vlasti često vrše brojne, nekad oprečne funkcije, jer se njihove funkcije vlasnika, operatera, održavatelja, pa čak i zastupnika građana, često međusobno sukobljavaju. Lokalne vlasti se suočavaju s takvom situacijom kada je reč o dugovanjima građana za javne usluge, što pravi velike probleme i lokalnim komunalnim preduzećima i lokalnim vlastima.

Ekonomski instrumenti samouprava takođe su važni zato što utiču na razne aktere i institucije regionalne organizacije, kao i na institucionalizovane oblike regionalnih odnosa. Posle usvajanja akta o lokalnim samoupravama, autonomija naselja je tumačena tako da su naselja većinom krenula ka samodovoljnosti, ili ka pružanju usluga i obavljanju poslova na način koji je gušio regionalne odnose i, stoga, ekonomije obima i efikasnost. Veliku promenu u ovoj oblasti doneo je sistem višenamenskih podregionalnih udruženja, čija teritorija pokriva NUTS podregione. Na osnovu zakona – kvalifikujući se za finansijske subvencije od strane države – ona pružaju javne usluge za naselja u podregionima. Možda se najznačajniji napredak od sredine 1990-ih desio unutar sistema lokalnih samouprava, a vezano za naselja i njihove organizacije. On je podrazumevao određeni stepen organizacionog širenja. Višenamenska/složena podregionalna udruženja su, takođe, bila potrebna zato što, uz neophodnu efikasnost regionalnog pružanja usluga, Evropska unija može samo da podrži razvoj transparentnih sistema i mogla je (može) samo takve da uključi u svoju razvojnu politiku. Načelno, EU nudi veliku autonomiju državama članicama u oblasti regionalne javne uprave i saradnje između naselja, tj. ona nastoji da održi nacionalni suverenitet. Saradnju između naselja, kao i to da li su oblici saradnje obavezni ili opcioni, određuju tradicije nacionalnih država, postojeća struktura naselja, nivo razvoja i, ne manje važno, povezanost sa javnim ciljevima i programima i pragmatizam koji iz toga proizlazi.

Veliki deo poslova samouprave koji pripadaju podregionu obavlja složeno (višenamensko) podregionalno udruženje sa pravnim statusom. Takvo udruženje mogu osnovati sve ili određeni broj participirajućih lokalnih vlasti koje pripadaju datom podregionu i ono, imajući pravni status, igra važnu ulogu u konkurisanju za i korišćenju državnih fondova. Cilj ovog rada nije analiziranje procesa, sukoba i protivrečnosti pravne regulative; međutim, ipak je važno pomenuti da se pitanje pravne regulative našlo na meti političkih napada. U ekonomskom kontekstu, veoma je značajna činjenica da prethodna udruženja nisu imala pravni status, tj. ona su uspostavljena kroz slobodno udruživanje samouprava, ali su reprezentativna tela lokalnih vlasti ta koja su raspolagala pravima. Ta udruženja su bila udruženja za regionalni razvoj, ulaganja, turizam, kao i udruženja koja su od početka funkcionisala na osnovu akta o lokalnim samou-

pravama, koji im je dao pravo da upravljaju institucijama, autoritativno-administrativnim udruženjima, zajedničkim predstavničkim telima ili notarskim uređima. Određeni lokalni organi vlasti su bili članovi raznih udruženja, tako da je taj regionalni nivo postao konfuzan, tj. različite organizacije nisu bile regionalno udružene i nisu bile komplementarne. Regulatorna višenamenskih podregionalnih udruženja nastojala je da reši situaciju dopuštanjem osnivanja višenamenskih podregionalnih udruženja sa učešćem svih lokalnih vlasti koje pripadaju datom podregionu, uz obezbeđivanje najmanje tri javne usluge i poslova vezanih za podregionalni razvoj. U slučaju da udruženja ne ispunjavaju uslove ali uključuju više od polovine relevantnih lokalnih vlasti, ona su uspostavljena uz učešće najmanje dve lokalne samouprave čija populacija dostiže 60% ukupne populacije podregiona i osnovana su radi obezbeđivanja bar tri javne usluge; ona se, takođe, mogu svrstati u višenamenska udruženja, mada imaju pravo na manje subvencije. Udruženje ima pravo na subvenciju ako je osnovano od strane 60% lokalnih vlasti u okviru podregiona, pod uslovom da pokriva populaciju od bar 50% ukupne populacije podregiona.

Ako je višenamensko podregionalno udruženje stvoreno ne da pruža javne usluge već da obavlja zadatke regionalnog razvoja, onda sve lokalne vlasti moraju da se dogovore da pristupe. Višenamenska podregionalna udruženja mogu da zarade sredstva za obavljanje poslova (javnih usluga) unutar svojih oblasti na višem profesionalnom nivou, zajedničkim naporima i na efikasniji način. Svojevremeno je za višenamenska podregionalna udruženja da su lokalne samouprave većinom nastojale da bolje iskoriste ljudske kapacitete na osnovu rezolucija saveta udruženja, a da se nisu posebno potrudila da spoje ili čak ukinu institucije. Položaj samouprava se u mnogim aspektima promenio, jer su podregioni nastojali da pribave dodatne subvencije radi osavremenjivanja podregionalne javne uprave, kao i da sprovedu integrisanu podregionalnu upravu i korisničke servise koje su ustanovili regionalni organi uprave. Uspostavljanje i jačanje višenamenskih podregionalnih udruženja utiče na mnoge probleme na srednjem nivou, pogotovo na položaj opštinskih vlasti. Zahvaljujući aktu o lokalnoj samoupravi, opštinske vlasti su izgubile neke svoje prethodne javno-administrativne funkcije i pozicije.

Akt LXV o samoupravama iz 1990. takođe je regulisao okruge, ali se o njima sve više može govoriti kao o operaterima institucija. Okruzi su bili dužni da preuzmu poslove lokalnih vlasti, koje ove više nisu mogle ili htele da obavljaju. Razlozi su većinom bili finansijski, kada su okruzi morali da preuzmu institucije i obezbede izvršavanje poslova. Upravljajući institucijama, opštinske vlasti su sve manje bile u stanju da vrše poslove samoupravnog tipa, a smanjila se i njihova uloga u institucionalnoj mreži i poslovima regionalnog razvoja, zbog osnivanja NUTS regiona. Ovo se desilo uprkos činjenici da se predsedavajući saveta za regionalni razvoj uvek biraju iz redova predsednika opštinskih vlasti koje pripadaju regionu. Pošto je finansiranje obaveznih poslova samouprava zasnovano

na subvencijama i dotacijama države, tj. nije zasnovano na pokrivanju troškova vezanih za aktuelni budžet, lokalne vlasti nisu preuzimale nepovoljno finansirane poslove, ili su prebacivale neekonomične institucije na opštinske vlasti. Sadašnji način normativnog finansiranja, gde normativi ne pokrivaju troškove, ograničava slobodu odlučivanja lokalnih samouprava.

Mada normativni distributivni sistem predstavlja poboljšanje u pogledu ekonomske autonomije lokalnih samouprava i ravnopravnosti, on, takođe, ima i nekoliko nedostataka. On predstavlja korak napred jer se sve više normativa uvodi u finansiranje zarad podsticanja podregionalnih organizacija, ali je isto tako tačno da se ukupni nivo normativnih subvencija nije promenio; štaviše, one su realno smanjile već simboličan nivo subvencija za sela. Zapravo, te subvencije su bile vidljive i važne samo u malim selima. Nedostaci se ogledaju u činjenici da su subvencije povezane sa obaveznim poslovima samouprave, tako da pružaju stvarne troškove, jer se vode kao državne dotacije za pružanje obaveznih poslova. Ne postoji razrađen mehanizam za održavanje realne vrednosti normativa, koji bi držao korak sa stopom inflacije. Mađarska regulativa samouprave koristi sistem materijalnog automatizma, ali bez automatizma u platama ili na nižim nivoima; lokalne vlasti su te koje moraju da finansiraju gubitke ili deficite koji proizlaze iz platno intenzivne institucionalne strukture. Jedan od najvećih nedostataka normativnih državnih fondova leži u činjenici da ih samouprave primaju neposredno i nenamenski, tj. te subvencije ne finansiraju realne poslove koje samouprava izvršava, već većinom olakšavaju državni budžet. Još jedna posledica leži u rigidnosti postojeće institucionalne strukture, a ovaj tip finansiranja, takođe, sprečava da novi provizorni oblici i akteri nude usluge stanovništvu, i suštinski ne podstiče efikasnost u trošenju i udruživanje ili saradnju.

#### 4. Regionalne razlike

Položaj lokalnih vlasti je na mnogo načina povezan sa regionalnim razlikama u zemlji. Meren sadašnjim nabavnim cenama, bruto domaći proizvod Mađarske iznosio je 25.479 milijardi funti u 2007, od čega je skoro polovinu (47%) proizvela centralna Mađarska. Odslikavajući svoj vodeći položaj u privredi, Budimpešta je proizvela 37% ukupnog bruto domaćeg proizvoda zemlje.

**Tabela 1:** *Bruto domaći proizvod (BDP) po regionima*

Region	BDP (prema nabavnim cenama)			
	Milijardi HUF		udeo, %	
	2006.	2007.	2006.	2007.
Centralna Mađarska	11203	12008	47,1	47,1
Centralna Transdanubija	2372	2607	10,0	10,2
Zapadna Transdanubija	2369	2483	10,0	9,7
Južna Transdanubija	1549	1668	6,5	6,5
Severna Mađarska	1899	2024	8,0	7,9
Severna velika ravnica	2280	2426	9,6	9,5
Južna velika ravnica	2104	2265	8,8	8,9
<b>Ukupno za celu zemlju</b>	<b>23775</b>	<b>25479</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Izvor: KSH, 2009.

Bruto domaći proizvod po stanovniku u Mađarskoj iznosio je 2.534.000 funti u 2007. godini. Mada su se specifične razlike između sedam regiona u zemlji nešto ublažile, njihov redosled se nije promenio. Centralna Mađarska, uključujući i glavni grad, i dalje drži prvo mesto, praćena Zapadnom Transdanubijom i Centralnom Transdanubijom na trećem mestu. Među prva tri regiona, BDP po stanovniku u Centralnoj Mađarskoj bio je iznad nacionalnog proseka, u Zapadnoj Transdanubiji bio je 1,9% niži, a u Centralnoj Transdanubiji čak 7% niži. Redosled ova tri regiona u pogledu regionalnih cifri BDP-a nije se menjao unazad 14 godina. Ostali regiona (koji za nacionalnim prosekom u zaostaju za 32-37%) nalaze se na skoro istom nivou. Južna Transdanubija je zadržala svoje četvrto mesto iz poslednjih deset godina, ispred Južne velike ravnice. Severna Mađarska se nalazila ispred Severne velike ravnice u 2004, i taj redosled je takođe ostao nepromenjen.

**Tabela 2:** *Bruto domaći proizvod po stanovniku po regionima*

Region	BDP po stanovniku, u hiljadama HUF		Razlika od nacionalnog proseka, %	
	2006.	2007.	2006.	2007.
Centralna Mađarska	3911	4162	65,7	64,3
Centralna Transdanubija	2141	2357	-9,3	-7,0
Zapadna Transdanubija	2369	2487	0,4	-1,9
Južna Transdanubija	1598	1730	32,3	-31,7
Severna Mađarska	1512	1627	-36,0	-35,8
Severna velika ravnica	1491	1596	-36,8	-37,0
Južna velika ravnica	1564	1692	-33,7	-33,2
<b>Ukupno za celu zemlju</b>	<b>2361</b>	<b>2534</b>	-	-

Izvor: KSH, 2009.



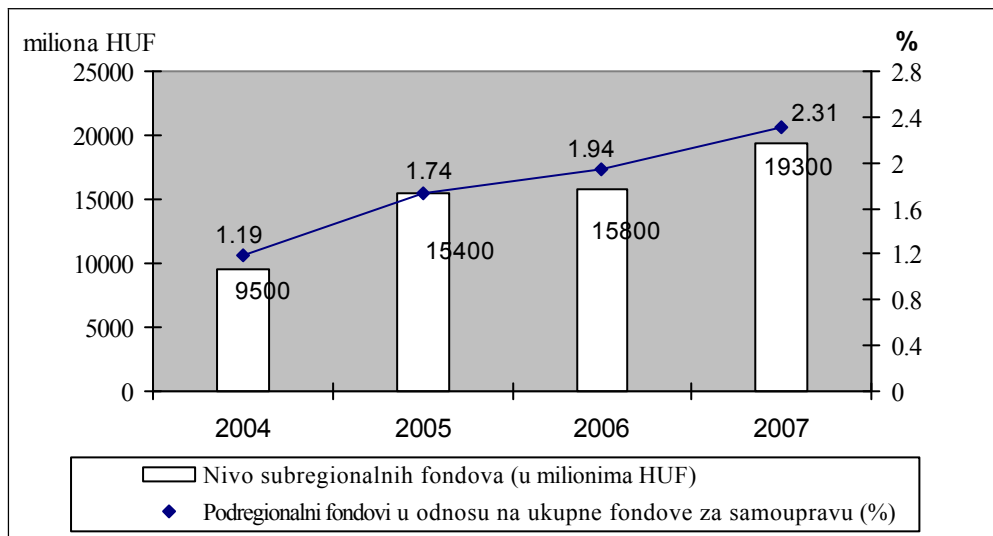
Ako se i okruzi rangiraju na osnovu BDP po stanovniku, onda možemo reći da su, uz glavni grad, okruzi Đer-Moson-Sopron i Komarom-Estergom iznad nacionalnog proseka, dok su Fejer, Vas i Pest iznad proseka za okruge. Međutim, ostali okruzi su i dalje ispod proseka za okruge, koji ne obuhvata glavni grad.

Moguće je napraviti međunarodno poređenje razvoja korišćenjem podataka o BDP po stanovniku merenog standardom kupovne moći (purchasing power standard – PPS). U tom pogledu, razvoj mađarskih regiona – sa izuzetkom Centralne Mađarske sa glavnim gradom – i dalje pokazuje značajno zaostajanje. U 2007. mađarski BDP po stanovniku bio je 37% ispod proseka EU. Preciznije, vrednost pokazatelja za centralni region je za 3,1% viša, dok su dva najrazvijenija, Transdanubijska regiona, već bila 38-42% ispod proseka EU. Vrednost po stanovniku ostalih mađarskih regiona nije dostizala čak ni polovinu proseka; naprotiv, jaz je dodatno rastao, iznoseći 57% u Južnoj Transdanubiji, 58% u Južnoj velikoj ravnici i 60% u Severnoj velikoj ravnici. Položaj Centralnog Mađarskog regiona u poređenju sa prosekom EU je dodatno oslabio u poređenju sa 2006. Zaostajanje Centralne Transdanubije za prosekom se neznatno smanjilo, ali je, međutim, poraslo u drugim regionima u poređenju sa prethodnom godinom. Razlika između nivoa razvoja regiona može se videti i u drugim državama članicama EU. Prema vesti objavljenoj od strane Eurostata u februaru 2009, BDP po stanovniku, meren po standardu kupovne moći, bio je 1,5 put veći od EU proseka za 2006. u 18 od 271 regiona Evropske unije, dok je u 68 regiona ostao ispod 75% proseka. Osim Centralne Mađarske, svi mađarski regioni su izgubili svoje prethodne pozicije među EU regionima, i pali 3-5 mesta u rangiranju. Centralni region, koji je zabeležio i najbolji rezultat, bio je pozicioniran tek u drugoj trećini, dok su ostali regioni bili rangirani u poslednjoj trećini.

Decentralizacija je bila jedan od instrumenata za nošenje sa regionalnim disparitetima i raspodelom resursa, tj. regionima su preuzeli veću ulogu u raspodeli decentralizovanih fondova radi smanjenja teritorijalnih razlika i podsticanja privrede, bez obzira na to da li je reč o raspodeli domaćih ili EU fondova. U pogledu samouprave bilo je važno da se odluke i njihova priprema približe regionalnim nivoima. Rezultati se, takođe, mogu videti u procesu generisanja projekata, koji je odredio planiranje za period 2007-2013. i, stoga, mogao da uključi veći broj lokalnih aktera.

Međutim, što se tiče finansijskog menadžmenta samouprave i ekonomske baze, smatramo da je važnije da ustanovljena podregionalna udruženja pružaju javne usluge, za šta dobijaju normativne subvencije od strane države. Grafikon 1 pokazuje da njihova veličina i udeo u subvencijama za samoupravu još uvek nisu dostigli značajan nivo; međutim, za saradnju između naselja i obavljanje poslova na srednjem nivou, povećani iznosi i udeo u fondovima su od velikog značaja. Tačno je da se finansijski podsticaji od strane države često smatraju prinudnim za lokalne vlasti, ali što se tiče standardne efikasnosti i ekonomija obima javnih usluga, profesionalna i politička javnost nikada nisu dovodili u pitanje njihovu važnost.

**Grafikon 1:** Nivo podregionalnih fondova (u milionima HUF), i njihov udeo u ukupnim fondovima za samoupravu (%)



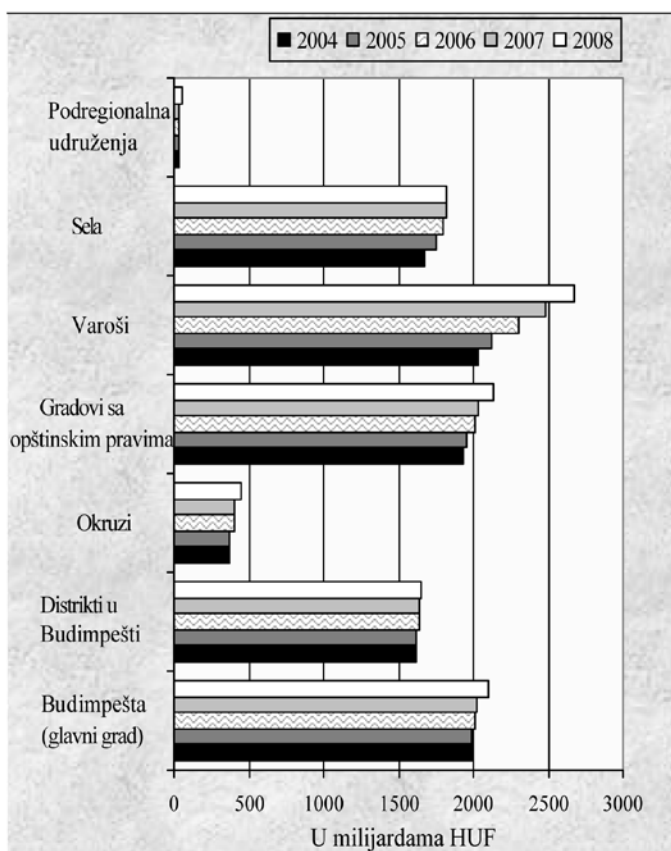
**Izvor:** I. Hoffman, 2007, ur. A. Szebényi.

Institucionalizacija podregiona kao udruženja samouprave i njihov nezavisni pravni status, kao i njihova opšta i neposredna ovlašćenja predstavljaju značajnu promenu u ekonomskim instrumentima samouprava, jer je uspostavljanje i primena normativnog finansiranja, kao i određivanje podregionalnih granica stvorilo transparentan i upravljiv nivo za regionalnu politiku. Naravno, uz dobijanje samoupravnih prava, naselja su takođe dobila opciju odlučivanja o tome kome da pripadnu, a i podregioni mogu sami da odluče o svojoj pripadnosti određenim okruzima i regionima. U samoupravnom sistemu, gradovi, i to većinom mali gradovi i sela s manje od 500 stanovnika, imaju najveće budžetske probleme, jer državni fondovi mogu, u najboljem slučaju, da obezbede stagnaciju u operacijama. Jedina mogućnost izlaska iz stagnacije leži u većoj volji za saradnjom i regionalnom integracijom, kao i u preobražaju institucionalne strukture, što se još uvek nije desilo. Praksa vezana za sklapanje sporazuma o udruživanju i za saradnju je pokazala da su lokalne vlasti većinom nastojale da bolje iskoriste svoje kadrove i da unaprede zaštitu njihovih interesa, kao i da stave veći naglasak na obezbeđivanje fondova. Danas se još uvek može reći da postojeća struktura može bolje da zaštiti svoje interese u sadašnjim lokalnim samoupravama, često gurajući u stranu potrebu za promenama i, stoga, inovaciju i potragu za novim rešenjima.

## 5. Zaključak: pitanja ekonomske osnove samouprave

Analiza ekonomske osnove samouprave, njene svojine i budžeta takođe se vrši u kontekstu njene autonomije. „Samoupravni podsistem nacionalnih finansija sastojao se od 3194 lokalnih vlasti i 173 podregionalna udruženja u 2008. Imovina lokalnih vlasti prema bilansima povećala se od 9.861 milijardi HUF na 11.099 milijardi HUF između 2005-2008. Lokalne vlasti su upravljale sa 3.364 milijarde HUF novih budžetskih sredstava u 2005, a sa 21% više u 2008. Za obavljanje poslova u 2008. je angažovano 40.000 javnih delatnika i 361.000 javnih službenika sa punim radnim vremenom“ (Državna revizija, 2009).

**Grafikon 2:** *Imovina po vrsti samouprave (u milijardama HUF)*



**Izvor:** na osnovu izveštaja SAO, ur. A. Szebényi.

Posmatrajući duži period, može se ustanoviti da je vrednost imovine samouprava blisko povezana sa razlikama između regiona i naselja, procesom pri-

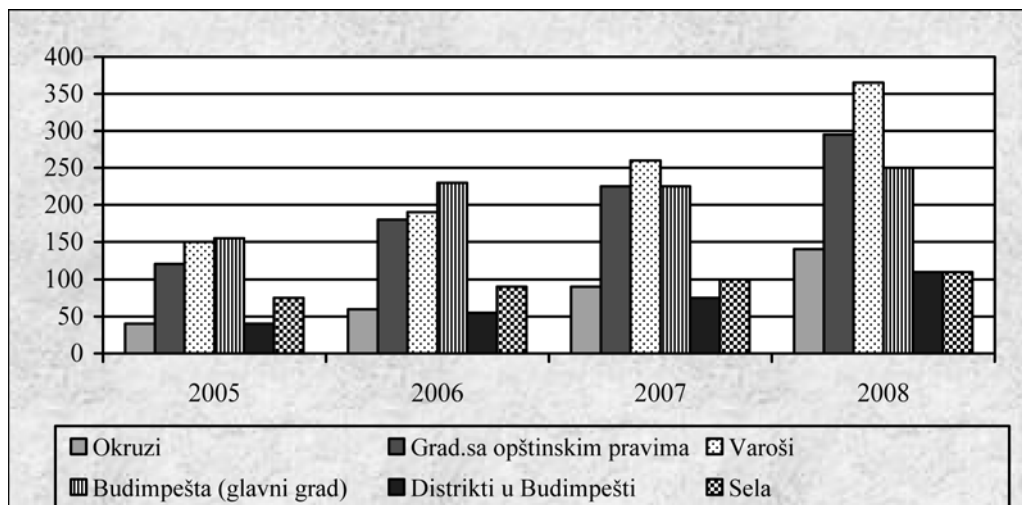
vatizacije posle 1990. i budžetskom situacijom lokalnih vlasti. Tokom proteklih godina, uslovi za obavljanje poslova samouprave su ispunjavani u pogledu imovine. Međutim, poslovi upravljanja imovinom su se umnožili, dok je budžetska funkcija imovine opala. Posle privatizacije, lokalne vlasti su obezbedile/preuzele prava za upravljanje imovinom koja su neophodna za obavljanje poslova, i bile su suočene sa ozbiljnim izazovima. Bilo je posebno teško obezbediti odgovarajuće tehničko stanje imovine i, zbog budžetskih problema, lokalne vlasti su bile primorane, većinom u prvoj deceniji samoupravljanja, da prodaju imovinu radi obezbeđivanja kratkoročnih, godišnjih budžetskih prihoda. Stoga se udeo utržive imovine, pogotovo nepokretne imovine lokalnih vlasti, smanjio u odnosu na nacionalni prosek, a bio je još niži u mestima sa većim nedostatkom sredstava, tj. u nerazvijenim regionima i naseljima. Ipak, lokalne vlasti su morale da daju prioritet upravljanju godišnjim budžetom nauštrb dugoročnih interesa. To se posebno ogledalo u otkazivanju radova na održavanju i obnovi, što je, sa svoje strane, prozrokovalo još težu situaciju za samouprave u pogledu upravljanja imovinom.

Akt o lokalnoj samoupravi reguliše ekonomsku osnovu lokalnih vlasti, u suštini predviđajući da lokalne vlasti imaju sopstvenu imovinu i da nezavisno upravljaju svojim budžetskim prihodima i rashodima. Imovina lokalnih vlasti obuhvata njihovu svojinu i imovinska prava koja proizlaze iz samouprave. Poseban deo imovine lokalnih vlasti je osnovna imovina, koja se mora razdvojiti od ostale imovine. Osnovna imovina obezbeđuje obavljanje obaveznih poslova samouprave i vlasti ili lokalno vršenje javnih ovlašćenja, i može biti utrživa ili neutrživa sa ograničenjem. Neutrživa osnovna imovina uključuje javne puteve i njihove strukture, trgove, parkove i svu drugu pokretnu ili nepokretnu imovinu koja je proglašena kao neutrživa ili zakonom ili od strane lokalnih vlasti. Javna komunalna preduzeća, institucije, javne zgrade, kao i nepokretna i pokretna imovina određena od strane lokalnih vlasti su utrživi sa ograničenjem. Što se tiče pravnog regulisanja imovine, vredi primetiti da poslovna aktivnost lokalnih vlasti ne sme da dovede u pitanje pružanje obaveznih usluga, a da lokalne vlasti imaju pravo da se bave samo onim poslovima gde njihova odgovornost nije veća od vrednosti imovine koju unose.

Zapravo, mađarska regulativa vezana za lokalnu samoupravu predstavlja odraz logike po kojoj lokalne vlasti pružaju javne usluge u skladu sa ustanovljenim prioritetima obaveznih poslova. Posmatrajući promene u imovini lokalnih vlasti, jasno je da je, tokom protekle tri godine, povećanje u bilansnoj vrednosti imovine rezultat povećanja imovinskih i srodnih prava u iznosu od 8%, povećanja uložениh finansijskih sredstava od 7%, i povećanja u imovini za operacije, pod starateljstvom, za koncesije i za upravljanje od 23%. Mada je ukupna vrednost likvidnih sredstava značajno porasla (za 126%) između 2005. i 2008, to je, zapravo, bilo iz prihoda ostvarenih od prodaje obveznica 2007. i 2008. Nasuprot tome, imovina i sredstva lokalnih samouprava porasli su za svega 12,6% u istom periodu. Rast u nivoima zaduživanja lokalnih vlasti predstavlja signal iz

praktično svih tipova naselja da je, nasuprot imovinskoj vrednosti podstaknutoj ulaganjima, nivo pasive na kraju godine beležio značajan rast svake godine, što predstavlja nepovoljan proces (grafikon 3). Krajem 2008. nivo zaduženja bio je duplo veći nego krajem 2005. godine.

**Grafikon 3:** Visina duga prema tipu samouprave (u milijardama HUF)



**Izvor:** zasnovan na izveštaju SAO, ur. A. Szebényi.

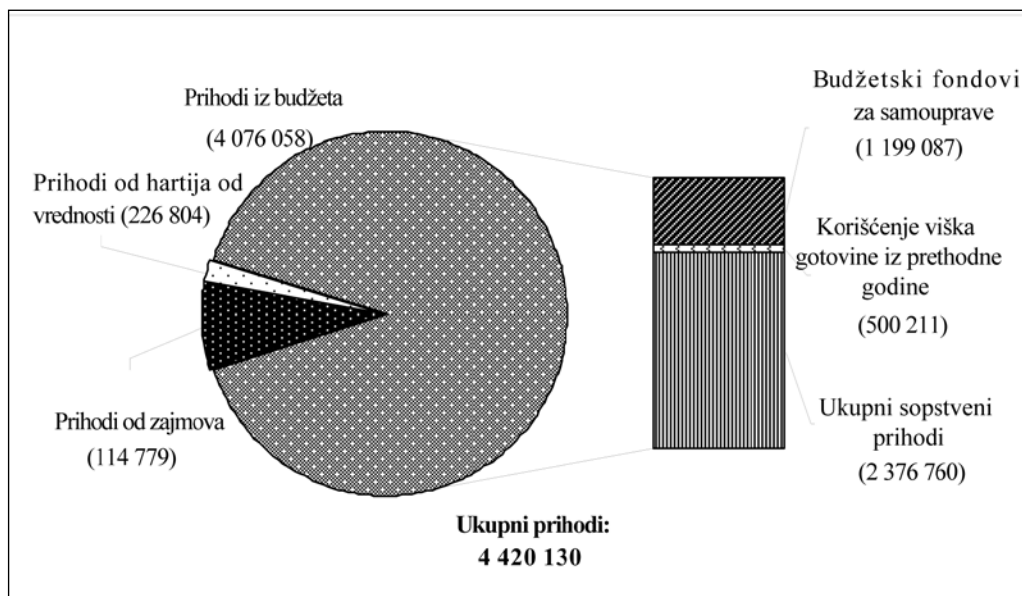
Mora se istaći da 87% povećanja u iznosu duga predstavlja dugoročne obaveze, od čega je 63% u vezi sa izdavanjem obveznica. Visina duga u vezi sa izdavanjem obveznica, koji predstavlja više od trećine ukupnog duga, povećava godišnje obaveze lokalnih vlasti, koje će rasti zbog odlaganja otplate glavnice za 3-4 godine, što će dodatno opteretiti godišnji budžet. Ovaj teret otplate već je bio značajan u 2009. godini (2,9 milijarde HUF), što znači da su se lokalne vlasti našle u teškoj finansijskoj situaciji ne samo zbog vladinih mera štednje uzrokovanih krizom. Tokom poslednjih 20 godina, broj lokalnih samouprava sa budžetskim deficitom stalno je rastao, dostižući dve trećine svih lokalnih samouprava. Ekspanzija u izdavanju obveznica je u sklopu finansijskih operacija u 2007-2008. dovela do smanjenja u broju lokalnih vlasti koje se zadužuju. Glavni zajmoprincipi su bile lokalne vlasti sa opštinskim pravima, kao i distrikti u glavnom gradu i lokalne vlasti u varošima, što je povezano i sa problemima regionalnog finansiranja poslova lokalnih samouprava i sa institucionalnom strukturom i njenom nepromenljivošću i rigidnošću.

Naša analiza je pokazala da u jednoj grupi naselja uzrok problema leži u zaostalosti, tj. u nedostatku ili relativno niskom nivou javnih usluga, i potrebni su razvojni fondovi za njeno prevazilaženje, a operativna sredstva su takođe

oskudna. Druga grupa naselja, uz nošenje sa nedostatkom sredstava, već decenijama pokušava da se izbori sa uskim grlima koja poskupljuju javne usluge i povećavaju operativne troškove i nivo potrebnih ulaganja. U razvijenijim naseljima, gde su javne usluge dostupne, postoji relativno velika potreba za razvojem i obnovom, zbog starosti institucionalne mreže, zgrada, i slično. Finansiranje je više usmereno ka kontinuitetu i održavanju postojećih usluga, u skladu sa kratkoročnim ekonomskim pristupom.

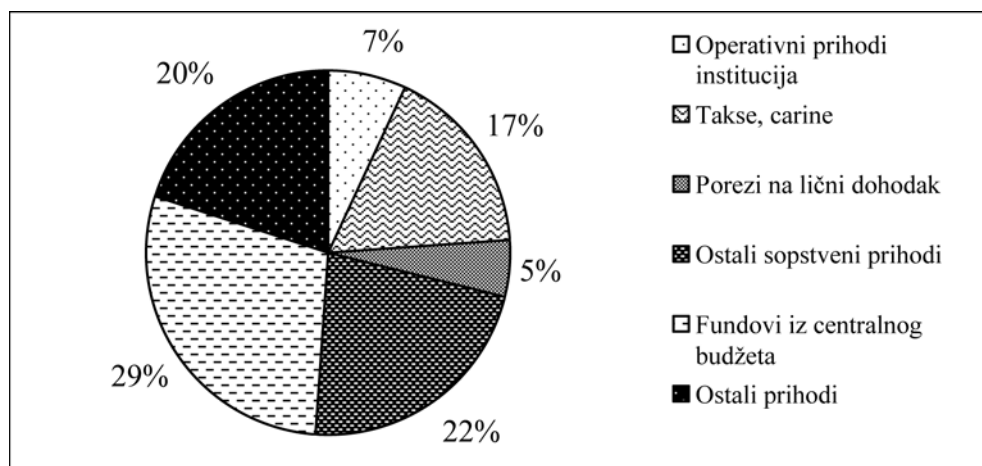
Oslanjajući se na regulativu usmerenu ka sredstvima, lokalne vlasti određuju svoja izdvajanja za javne usluge i svoje mogućnosti na osnovu visine realizovanih i zakonom obezbeđenih slobodnih sredstava, dok njihovi prihodi određuju nivo njihovih izdataka. Na finansijsko upravljanje lokalnih vlasti utiču njihovi aktivni i pasivni prihodni interesi. Prihodni interes je aktivan ako raspoloživi prihodi zavise od kvantiteta i kvaliteta prihodnih aktivnosti lokalnih vlasti, i ako utiču na obim i standard javnih usluga koje pruža samouprava (npr. u slučaju sopstvenih prihoda i fondova obezbeđenih putem tendera). Prihodni interes je pasivan kada lokalne vlasti nisu u stanju da utiču na visinu prihoda, ali ti prihodi snažno utiču na njihove finansijske mogućnosti i, stoga, kvantitet i kvalitet javnih usluga (npr. normativni centralni fondovi i zajedničke takse). Prihodni interes je prikazan u grafikonima 4. i 5.

**Grafikon 4:** Bruto prihodi lokalnih vlasti u 2008. (u milionima HUF)



**Izvor:** zasnovan na izveštaju SAO, ur. A. Szebényi.

**Grafikon 5:** Raspodela neto prihoda lokalnih samouprava, % (2008)



**Izvor:** zasnovan na izveštaju SAO, ur. A. Szebényi.

Gorenavedeni podaci pokazuju da je prihodni interes mađarskih lokalnih vlasti suštinski pasivan, pošto njihovi izvori prihoda više zavise od makroekonomskih ciljeva i stanja centralnog budžeta. Među ovima, prihodi od hartija od vrednosti i zajmova više odslikavaju vanredno ekonomsko stanje, a manje autonomiju samouprava. Što se tiče lokalnih taksi (taksi na zgrade, placeve, komunalne takse, poslovne takse, turističke takse), pasivni interes se najviše ogleda u činjenici da davanje koncesija i izuzimanja ne služi ciljevima lokalne ekonomske politike, već, suštinski, makroekonomskim i uglavnom socijalnim političkim ciljevima. Uz to, zbog relativno visokih taksi nametnutih od strane centralnih vlasti, lokalne takse nailaze na veliki otpor, iako je većina lokalnih vlasti izdala sopstvenu taksenu regulativu, većinom da bi dokazale da su uradile sve da bi obezbedile sredstva na lokalnom nivou (tabela 5).

**Tabela 3:** Broj lokalnih vlasti koje nameću lokalne takse, prema tipu takse (2008)

Opis	2008.
Taksa na zgrade – stambene	420
– nestambene	758
Taksa na placeve	432
Komunalna taksa za fizička lica	2261
Komunalna taksa za preduzetnike	693
Turistička taksa – na dužinu boravka	584
– na naknadu za noćenje	9
– na zgradu	167
Poslovna taksa	2698
Broj lokalnih vlasti koje nameću takse	3126

**Izvor:** zasnovan na izveštaju SAO ur. A. Szebényi.

U strukturi izdataka samouprava u analiziranom periodu 2005-2008, personalni izdaci su porasli za 6%, a materijalni i akumulativni izdaci za 12%. Pošto su povećani izdaci podrazumevali povećanje duga lokalnih vlasti, a zarađeni budžetski fondovi takođe značajno porasli (za 36%), ne može se stvarno očekivati da će aktivni prihodni interes lokalnih vlasti porasti u godinama koje slede bez značajnih promena.

Što se tiče lokalnih vlasti, parlament je taj koji određuje normativne budžetske doprinose u srazmeri sa populacijom naselja, starosnim grupama i brojem ljudi u nadležnosti institucija, kao i na osnovu drugih pokazatelja. Normativni doprinos, kao što se iz termina vidi, je državni doprinos obavljanju obaveznih poslova, koji ne pokriva troškove tih obaveznih poslova, tako da lokalne vlasti moraju da obezbeđuju lokalne usluge oslanjajući se na sopstvene integrisane likvidne fondove. U načelu, upravljanje integrisanim budžetom pomaže i podstiče finansijsko upravljanje i obavljanje poslova na osnovu lokalnih prioriteta i specifičnosti, ali, u nedostatku sredstava, dobrovoljni poslovi se odstranjuju u procesu rangiranja poslova, gde obavezni poslovi imaju prioritet. Prioritet koji tekuće rukovođenje naseljem uživa, naspram razvoja, ograničava aktivnosti lokalnog društva i razvoj lokalnih veza, mada se i na ovom polju dešavaju značajne promene. Za lokalne vlasti, pravnu garanciju za finansiranje predstavlja činjenica da, u smislu normativnog finansiranja, obim državnih fondova ne može da bude smanjen tokom budžetske godine, a lokalnim vlastima mogu biti dodeljeni obavezni poslovi samo ako im se za to obezbede sredstva. Tačno je da je, posle izmene akta 1994. godine, bilo dosta sukoba i rasprava o načinu i obimu finansiranja, kao i o promenama u obaveznim poslovima (npr. u oblasti



finansiranja plata zaposlenih u javnom sektoru, obrazovanja, socijalnih usluga, obrazovanja i zdravstvenih usluga).

Zapravo bi sveukupna reforma javnih finansija mogla da reguliše stanje budžeta i pitanja finansijskih bilansa lokalnih vlasti, kao i aktivni prihodni interes, koga još uvek značajno ometaju povezani interesi. Finansijsko upravljanje lokalnih vlasti i njihovi instrumenti specifično odslikavaju sklad u odnosima između raspodele moći, usluga i sredstava, njihovu sinhronizovanost ili čak i nedostatke, između centralnih i lokalnih vlasti, između nivoa javne uprave i lokalne samouprave. Kroz finansijsko upravljanje lokalnih vlasti, ekspanziranje i analizu specifičnog mehanizma raspodele sredstava u novom i dinamičnom okruženju (u situaciji koju određuju odnosi sa susednim zemljama i promene u saradnji sa Evropom), vrši se znatan uticaj na ciljeve i instrumente regionalne politike. Usklađivanje regionalnog i mesnog razvoja, i poboljšanje standarda i efikasnosti javnih usluga, uveliko zavise od instrumenata lokalnih vlasti i pitanja vezanih za finansiranje samouprava. Uopšteno govoreći, glavno pitanje je ostvarivanje napretka u oblasti javnih finansija, gde se i ekonomska pitanja prikazuju kao pitanja socijalne politike.

### Literatura

- A GDP területi különbségei Magyarországon, 2007. KSH, Statisztikai tükör II. évfolyam 99. szám, 2009, str. 11.
- Agg, Z. – Pálné Kovács, I. (ed.): *A rendszerváltás és a megyék. Válogatott tanulmányok*. Comitatus, Veszprém, 1994, str. 239.
- Ágh, A.: *A védekező társadalom*, Magyar Tudomány, 1, 1987, str. 1-14.
- Az önkormányzatok ingatlanvagyonára 1994. július 1. KSH-BM Társadalomstatisztikai füzetek 12. sz., Budapest, 1995, str. 51.
- *Az önkormányzatok ingatlanvagyonára 1994-1996*, KSH Budapest, 1996, str. 108.
- *Az önkormányzatok ingatlanvagyonára*, KSH Budapest, 2002, str. 95.
- Faluvégi, A.: „A kiemelten támogatott települések lehatárolása, területi eloszlása“, *Gazdaság és Statisztika*, 15, (54) évfolyam 4. sz, 2003.
- Hoffman, I.: „Alap-és középfokú szolgáltatások szervezése“, Horváth, M. T. (ed.): *Piacok a főtéren. Helyi kormányzás és szolgáltatásszervezés*, 2007, str. 232.
- Horváth, M. T. (ed.): *Nézetek és látszatok. Decentralizáció a pénzügyi környezet szemszögéből*, Budapest, 2007, str. 231.
- Jelentés a helyi önkormányzatok gazdálkodási rendszerének 2008. évi ellenőrzéséről, Állami Számvevőszék 2009, Budapest, str. 137.
- László, Cs.: *Tépett vitorlák... Az államháztartásról közgazdasági és jogi szempontból Aula Kiadó*, 1994, str. 323-341.

- László, M. – Bucher, E. (ed.): *A terület - és településfejlesztés társadalomföldrajzi megközelítésben*, Imedias, Pécs, 2008, str. 331.
- László, M. – Pap, N.: *A közszolgáltatások szervezésének alternatívái LOMART*, Pécs, 2007, str. 187.
- László, M. – Pirisi, G.: „Az önkormányzatok gazdálkodása és a településfejlesztés“, Pap, N. (ed.): *Terület - és településfejlesztés Tolna megyében*, Babits Kiadó, Szekszárd, 2005, str. 269-304.
- László, M.: „A Dél-Dunántúl helyzete és az önkormányzatok gazdálkodása“, Pap, N. (ed.): *A Balatontól az Adriáig*, Lomart, Pécs, 2006, str. 345.
- László, M.: *A terület és településfejlesztés társadalomföldrajzi megközelítésben*, OTKA kutatás, 2004-2007.
- László, M.: Az önkormányzatok gazdasági eszközrendszere PhD dolgozat, JPTE KTK Regionális politika és gazdaságtan PhD program, Pécs, 1997, str. 150.
- Pálné Kovács, I. – László, M.: „Az önkormányzati önállóság és a közgazdasági feltételrendszer“, *Társadalomkutatás*, 4, 1993, str. 86-102.
- Pitti, Z. – Varga, S.: *Az önkormányzatok vagyonosodási folyamata KJK Budapest*, 1995, str. 168.
- Pomsár, A.: „Az önkormányzatok ingatlanvagyoná“, *Gazdaság és Statisztika* 6, 2003, str. 17-31.
- Premchand, A. (Ed.): „Management of Public Money. Issues in Government Financial Management“, *Government Financial Management IMF*, Washington, D. C., 1990.
- Rechnitzer, J. (ed.): *Település és fejlesztés: A közszolgáltatások hatékonyságának növelése a településfejlesztésben*, MKI Közigazgatási olvasmányok, Budapest, 2007, str. 234.
- Vígvári, A.: *Közpénzügyek, önkormányzati pénzügyek*, KJK, Kerszöv, 2002, str. 380.
- [http://www.asz.hu/ASZ/jeltar.nsf/0/07201E54CD9CE5DFC125760F00513B0A/\\$File/0927J000.pdf](http://www.asz.hu/ASZ/jeltar.nsf/0/07201E54CD9CE5DFC125760F00513B0A/$File/0927J000.pdf) (Letöltés ideje 2009. szeptember 25)

Rad primljen: 15. novembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

ASSOCIATE PROFESSOR MÁRIA LÁSZLÓ, PhD  
*Department of Political Geography and Regional Development,  
Institute of Geography, University of Pécs*  
RESEARCH FELLOW ANITA SZEBÉNYI  
*Department of Political Geography and Regional Development,  
Institute of Geography, University of Pécs*

## THE ECONOMIC INSTRUMENTS OF LOCAL GOVERNMENT IN HUNGARY

### Summary

*The establishment and regulation of local government system was one of the most important issues during the Hungarian regime change. The Law on Local Governments in 1990 gave local settlements wide-ranging powers of self-government, however its economic resources have not been created since then. Cooperation among settlements or its lack – although it has undergone fundamental changes since 1990 – is still problematical regarding both micro-regions and the role of county governments and their economic means.*

*The present paper deals with the economic situation of local governments and it focuses on the economic bases, assets and budget of self-government. Through the analysis of income sources we examine the relationship among power, task and resource distribution.*

**Key words:** *local government, assets and budget of self-government, power, task and resource distribution, finances*

**JEL classification:** H 72, R 11



DR TAMAŠ HARDI, VANREDNI PROFESOR, NAUČNI SARADNIK\*  
Centar za regionalne studije, Zapadnomađarski istraživački institut,  
Mađarska akademija nauka, Budimpešta

## SVOJSTVA POGRANIČNIH REGIONA, PREKOGRANIČNE SARADNJE I KRETANJA PREKO MAĐARSKO-SLOVAČKE GRANICE

**Sažetak:** Pitanje koje postaje sve važnije duž unutrašnjih granica Evropske unije je to da li će integracija država dovesti i do integracije prekograničnih oblasti. Mogućnosti su tu: granice se mogu prelaziti bez ikakvog problema, a kretanja građana i poslovne aktivnosti su oslobođene svih prepreka. Pitanje integracije je od posebne važnosti u pograničnim oblastima: susedna država i njeni građani su „fizički blizu“ i u svakodnevnom životu se može izgraditi prostor zasnovan na geografskoj logici. Pitanje je, međutim, kako granica utiče na živote građana u pograničnim oblastima. Da li oni stvarno koriste onu drugu stranu granice? Da li pogranična oblast susedne države može da postane deo njihovog svakodnevnog života? U kontekstu radnih mesta i ekonomskih prilika, koji će faktor biti jači: tradicije nacionalne države ili logika geografske blizine?

Odgovori na postavljena pitanja su različiti u različitim pograničnim oblastima. Integracija je uslovljena istorijom, etničkim i geografskim uslovima, privrednim razvojem i razlikama u njemu i, ne manje važno, razlikama u sistemima uprave i javnih usluga susednih država.

**Ključne reči:** pogranični region, prekogranične saradnje, mađarsko-slovačka granica, prekogranično kretanje

**JEL klasifikacija:** R 12, R 58

### 1. Uvod

Osnovu naše studije čini empirijsko istraživanje koje je izvršeno u slovačko-mađarskom pograničnom regionu. Zbog istorijskih, etničkih i prostornih strukturnih svojstava, ovaj region je oduvek ima snažne unutrašnje odnose, čak i u decenijama gde je razdvajajuće svojstvo granica bilo dominantno. U Evropi još uvek postoje pogranične oblasti u kojima i dalje postoji „zid“ između oblasti sa obe strane granice, uprkos postojećim formalizovanim odnosima i virtuelizova-

---

\* E-mail: hardit@rkk.hu

nim granicama.<sup>1</sup> Broj i obim interakcija se ne povećava onako dinamično kako bi se očekivalo. Na drugim mestima, stanovnici pograničnih oblasti imaju različite sisteme odnosa sa drugom stranom granice, nezavisno od odnosa između dotičnih država i zvanično funkcionišućih prekograničnih organizacija. U svim slučajevima, otvaranje granice će povećati broj prekograničnih kretanja i raznolikost njihovih svrha. Međutim, Krakover<sup>2</sup> ističe da otvaranje granice neće uvek doneti opipljive rezultate, pogotovo u situacijama gde se ne može stvoriti značajan trgovinski odnos između dve zemlje (npr. zbog slabosti privrede). Prema tome, kratkoročni interesi (kao što su inkubacija privrednih subjekata u njihovom začetku i protekcionizam) deluju protiv otvaranja granica. Naša iskustva ukazuju na to da se ova pojava nužno ne odvija na državnom nivou, već se takođe može susresti na određenim delovima granica gde su opšti društveno-ekonomski uslovi loši. Nasuprot tome, može se stvoriti gusta mreža ličnih i privrednih odnosa duž zajedničke granice zemalja koje nisu u najboljim odnosima, ako je granica propusna.

Odnos između Slovačke i Mađarske nije oslobođen sukoba. Naprotiv, bio je opterećen sukobima tokom 20. veka (uključujući i odnos između Mađarske i bivše Čehoslovačke), ali su napetosti pogotovo ozbiljne u vreme pisanja ovog eseja. Uprkos tome, zajednička pogranična oblast ove dve države obeležena je značajnim ličnim i privrednim kretanjima i saradnjom. Po našem mišljenju, upravo se, među svim oblastima duž mađarske granice, u ovoj mogu razviti istinski prekogranični regioni.

Cilj našeg istraživanja je utvrđivanje tipova, učestalosti i intenziteta ličnih prekograničnih kretanja, i kako na njih utiče pristupanje obe zemlje Evropskoj uniji. Među kretanjima smo analizirali ona koja su postala ili mogu da postanu deo svakodnevnog života stanovništva pogranične oblasti: prekogranično putovanje na posao, migracije i korišćenje javnih usluga (obrazovanje i zdravstvo). Do informacija smo došli kroz anketiranje 2000 žitelja i još 500 zaposlenih koji putuju na posao; uz to, pravili smo iscrpne intervjue u kancelarijama, lokalnim organima vlasti, javnim preduzećima i nevladinim organizacijama.

Za potrebe istraživanja smo morali da definišemo funkcionalni pogranični region. Administrativne granice (okruga i distrikta) nisu bile pogodne za to, jer su oblasti koje obuhvataju u nekim slučajevima prevelike i sadrže delove koji nemaju očigledne funkcionalne odnose sa drugom stranom granice. U drugim slučajevima, oblasti sa snažnim prekograničnim odnosima protezale su se izvan granica administrativnih jedinica duž granice. Kako bi eliminisali taj problem, koristili smo za istraživanje oblast koju je definisao jedan naš nekadašnji istraži-

<sup>1</sup> A. Paasi, E-K. Prokkola, „Territorial Dynamics, Cross-border Work and Everyday Life in the Finnish-Swedish Border Area“, *Space and Polity*, 12:1, 2008, str. 13-29.

<sup>2</sup> Sh. Krakover, *Boundary Openness Model Applied to Israel, Egypt and Gaza strip Tri-border Area*, rad predstavljen na Letnjem institutu Udruženja za evropsku regionalnu nauku (European Regional Science Association Summer Institute), Are, 1997.

vač: to je zona sa približno dva miliona stanovnika s obe strane državne granice duge 679 kilometara.

Za definisanje oblasti istraživanja, koristili smo *Martinezovu* klasifikaciju dinamičnog pograničnog regiona, koja određuje tipove pograničnih regiona po broju i dubini prekograničnih interakcija i zatim ih razvrstava u otuđene, koegzistirajuće, uzajamno saradničke i integrisane.<sup>3</sup> Iz toga se vidi da se istorijska uloga granice menja. Razmišljajući dalje u tom pravcu, možemo videti da istorijske promene modifikuju odnos između država i, u skladu sa tim, funkcije državne granice, s jedne strane, dok, sa druge, različite granice dele oblasti sa različitim geografskim svojstvima. Svojstva državnih granica su blisko povezana ne samo sa svojstvima država koje omeđuju već i sa svojstvima samih pograničnih oblasti. Prema tome, funkcionalna klasifikacija koja je gore izložena i pojedinačne kategorije koje je odredio Martinez predstavljaju ne samo stanja promena kroz vreme, već mogu predstavljati i *prostorne tipove* koji su u skladu sa jedinstvenošću pograničnih regiona.<sup>4</sup> Drugim rečima, oblasti sa različitim geografskim svojstvima imaju različite prilike za stvaranje međusobno povezanih pograničnih regiona.

Kada je reč o sadašnjim, sve manje razdvajajućim granicama, osnova za definiciju pograničnog regiona može biti postojanje prekograničnih interakcija kao zajedničkog svojstva koje određuje region. Danas, kada su granice propusne, za pogranične regione smatraju se oni u kojima je svakodnevni život stanovništva pod osnovnim uticajem interakcija sa susednom pograničnom oblašću; *prekogranični regioni* su oni gde ove interakcije stvaraju intenzivan sistem odnosa koji se može prostorno odrediti. Literatura o prostornim granicama sve češće se poziva na činjenicu iz praktičnog života po kojoj je strogo razdvajanje regiona (oblasti koje pripadaju različitim državama u ovom slučaju) pristup koji je postao prevaziđen, i da sve češće viđamo rađanje zona privremenog karaktera među sistemima, tj. pogranične regione.<sup>5</sup> Ovi pogranični regioni, u zavisnosti od njihovih geografskih (društvenih, privrednih i prostorno strukturnih) svojstava, mogu posedovati različitu širinu i dubinu na različitim stranama granice. Mogu li se, unutar ovih oblasti, izroditi specijalne prostorne jedinice koje bi se mogle nazvati *prekograničnim regionima*?

<sup>3</sup> O. J. Martinez, „The Dynamics of Border Interaction: New Approaches to Border Analysis“, C. H. Schofield (ed.), *Global Boundaries (World Boundaries Series 1)*, Routledge, London–New York, 1994, str. 1-15.

<sup>4</sup> T. Hardi, *Az egységes határrégiók kialakulásának feltételei – lehetséges határrégiók a Kárpát-medencében (Conditions of the birth of single border regions – possible border regions in the Carpathian Basin)*, doktorska teza, PTE KTK „Regionális politika és gazdaságtan“ doktorski program, 2001.

<sup>5</sup> T. Fleischer, „Régiók, határok, hálózatok (Regions, borders, networks)“, *Tér és Társadalom*, 3-4, 2001, str. 55-67; G. Novotny, „Határon átnyúló regionális hálózatok Európában (Cross-border regional networks in Europe)“, A. Buday-Sántha, G. Lux (ed.), *Évkönyv 2006*. PTE KTK Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, Pécs, 2007, str. 385-408.

## 2. Mađarsko-slovački pogranični region

Slovačko-mađarska granica je dugačka 679 kilometara, što je ujedno i najduži deo mađarske granice. Krećući se duž granice sa zapada na istok, razvojni dispariteti su očigledni. Specifičnost pograničnog regiona ogleda se u tome što su, čak i na slovačkoj strani, broj i udeo mađarskog etničkog stanovništva značajni; postoje naselja i područja gde su slovački građani mađarske nacionalnosti u većini.

U pograničnoj oblasti se povećava integracija stanovništva i privrednih aktera. Približno 30.000 ljudi iz Slovačke radi u Mađarskoj, a počeli su da putuju i radnici iz Mađarske u Slovačku na posao. Sve više preduzeća ima filijale u susednoj zemlji, a ima ljudi koji se školuju, pa čak i nastanjuju tamo. Aglomeracija Bratislave, glavnog grada Slovačke, stigla je do Mađarske, a nekoliko stotina slovačkih porodica je kupilo kuće u selima duž granice severozapadne Mađarske. Čak je i širenje javnog prevoza Bratislave prema Mađarskoj postalo tema. U isto vreme, Budimpešta je snažan magnet za pogranične oblasti centralne Slovačke. Na obe strane nailazimo na male gradove blizu granice, čije teorijska (a sve više i praktična) šira područja dosežu drugu stranu granice i integrišu manje oblasti. Već je za deo stanovništva postalo prirodno da kupuje ili koristi usluge s druge strane granice. Zbog zajedničke prošlosti, postoje i porodične i prijateljske veze.

Priključenje obe države Evropskoj uniji 2004. i, zatim, Šengenskom sporazumu, takođe je doprinelo razvoju svakodnevnih odnosa, ali taj proces već ima višedecenijski istorijat. Povremeni „zahlađeni“ odnosi između dve države se ne osećaju u odnosima na mikronivou; u privredno naprednijim pograničnim oblastima možemo uočiti prve korake ka rađanju jedinstvenih pograničnih regiona. Privatni sektor ide ispred zvaničnih odnosa. Deo stanovništva i privrednog sektora „koristi“ drugu stranu granice u svakodnevnom životu. Razdvajajuća uloga „mentalne granice“ je manji problem ovde nego u nekim drugim pograničnim oblastima u Evropskoj uniji. U privredno razvijenijim oblastima (pogotovu u zapadnom delu, oblastima duž ose Dunava, koje pripadaju zaleđima tri glavna grada: Beča, Bratislave i Budimpešte), zajednički razvoj je veoma dinamičan. Brz privredni razvoj Slovačke je, takođe, dao dodatnog maha integraciji, tako da sada oblasti na istom nivou razvoja grade zajedničku prekograničnu regionalnu i urbanu mrežu. Na istočnoj strani granice ovaj dinamizam je manje opipljiv. To je oblast gde se susreću manje razvijeni regioni. Ipak, grad Košice i njegovo okruženje se razvijaju, a tržište rada u tom regionu sada potražuje obučenu radnu snagu za rad na mađarskoj strani granice.

Naravno, još uvek postoji mnogo prepreka za kompletnu integraciju. Nacionalni sistemi (obrazovanje, zdravstvo, javna uprava, birokratija, itd.) još uvek imaju teškoće u rukovođenju prirodnim procesima u prekograničnim oblastima. Oni koji prelaze granicu su, u stvari, strani državljani, ali u isto vreme i „lokalno stanovništvo“. Teško ih je svrstati u tradicionalne kategorije „domaćih“ i „stranih“ državljana, tako da administrativni problemi koji proizlaze mogu da



stvaraju teškoće, npr. u zajedničkom i, stoga, racionalnijem korišćenju zdravstvenih institucija. Ovi problemi često donose štetne pojave; na primer, neki koriste postojeće razlike da bi izbegli plaćanje poreza. Naša iskustva pokazuju da su ove pojave važne, ali da je njihov značaj relativno mali u poređenju sa prirodnim procesima koji povezuju pogranične regione i jačaju njihovu integraciju.

Slovačko-mađarska državna granica se nalazi u oblasti koja je nekad pripadala jedinstvenoj državnoj tvorevini, Kraljevini Mađarskoj ili Austrougarskoj monarhiji, do kraja Prvog svetskog rata. Mirovni sporazum kojim je okončan Prvi svetski rat stvorio je državnu granicu između Čehoslovačke i Mađarske. Granica nije pratila etničke granice, tako da su velike oblasti sa mađarskom većinom pripojene Čehoslovačkoj. U mirovnom ugovoru iz 1920, granica je crtana većinom na osnovu privrednih, vojno-strateških i transportnih geografskih obzira.<sup>6</sup> Mreža ličnih odnosa koja je toliko važna za organizaciju svakodnevnog života, aspekti mreže naselja i etnički aspekti su u većoj ili manjoj meri ignorisani. Granica je pomerena na sever posle Minhenskog sporazuma iz 1938, i ta situacija je trajala do kraja Drugog svetskog rata. Primirje na kraju rata je vaspоставilo stanje od pre 1938, a zatim je mirovnim ugovorom još jedna mala oblast pripojena Čehoslovačkoj, u regionu Bratislave. Posle raspada Čehoslovačke, Slovačka je nasledila državne granice.

Pogranični regioni su multietnički. Na slovačkoj strani značajno je prisustvo mađarske etničke manjine duž čitave granice. Čak i dan-danas postoje oblasti sa većinskim mađarskim stanovništvom, pogotovo u zapadnim delovima, gde Mađari čine više od 80% stanovništva u nekim kotarima. (U celoj Slovačkoj Mađari čine 9,67% stanovništva, od kojeg većina živi u pograničnoj zoni.) U istočnom delu pograničnog regiona situacija je nešto drugačija: tu nailazimo na oblasti i sela i sa mađarskom i sa slovačkom većinom.

Na mađarskoj strani se, takođe, mogu naći stanovnici i sela slovačke nacionalnosti. Mada je udeo Slovaka u ukupnom stanovništvu Mađarske mali (0,17%), duž granice ima nekoliko sela sa slovačkim stanovništvom. (Značajan deo Slovaka u Mađarskoj živi daleko od mađarsko-slovačkog pograničnog regiona, u jugoistočnom delu Mađarske.)

U privrednom smislu, najrazvijenije oblasti ove dve zemlje nalaze se u zapadnom delu pograničnog regiona (granica na Dunavu). U Slovačkoj, tri susedna zapadna kotara (Bratislava, Trnava i Nitra) proizvode polovinu slovačkog BDP, a udeo Budimpešte i tri okruga duž granice (Pest, Komarom-Estergom i Đermoson-Sopron) u mađarskom BDP je isto tako visok. Čini se da ovaj udeo raste, pogotovo u Slovačkoj. S druge strane, razvojni nivo istočnih oblasti je ispod proseka za obe zemlje, a siromašni regioni se graniče. Međutim, grad Košice se ističe kao ostrvo privrednog razvoja u Slovačkoj.

<sup>6</sup> A. Hevesi, K. Kocsis, *A magyar-szlovák határvidék földrajza (Geografija mađarsko-slovačkog pograničnog regiona)*, Liliium Aurum, Dunaszerdahely, 2003.

### 3. Kontakti, odnosi između ljudi

Tokom istraživanja smo se, takođe, usredsredili na odnose stanovništva u pograničnim regionima sa drugom stranom granice. Zbog njihovog etničkog sastava, nije bilo dovoljno diferencirati anketirane prema njihovom državljanstvu, već je morala da se uzme u obzir i njihova etnička pripadnost. U našem istraživanju, 40% anketiranih u Slovačkoj bili su slovačke nacionalnosti, u skladu sa etničkim sastavom istražene oblasti. Tokom evaluiranja odgovora, pravljena je diferencijacija između anketiranih grupa Slovaka iz Slovačke, Mađara iz Slovačke i mađarskih državljana. Nažalost, u anketiranom uzorku bio je samo mali broj Slovaka koji žive u Mađarskoj, što nam nije dozvoljavalo da ih tretiramo kao posebnu grupu; njihove odnose smo analizirali kroz detaljne intervjuje.

Prema našim iskustvima, postoji jasna asimetričnost u odnosima građana u pograničnim područjima s obe strane granice. Generalno možemo reći da slovačka strana – bez obzira na etničku pripadnost anketiranih – ima mnogo intenzivnije odnose sa Mađarskom nego što mađarska strana ima sa Slovačkom. Među anketiranim Mađarima koji žive u Slovačkoj, skoro svaki „koristi“ mađarsku stranu, kao što je slučaj i sa značajnim procentom anketiranih Slovaka, dok je intenzitet odnosa mađarskih državljana sa Slovačkom daleko manji. Ovo nije jedinstvena pojava; Anderson i O'Dowd (1999) ističu da su prekogranični odnosi asimetrični, pošto postoje razlike između pograničnih područja. U našem slučaju, razlozi za tu asimetričnost su sledeći.

Za Mađare u Slovačkoj, održavanje kontakata sa mađarskim oblastima u blizini je i način održavanja kontakata sa maticom, tj. tu postoji i etničko-emotivna motivacija.

Za stanovništvo na slovačkoj strani, upotreba jezika je manji problem nego što je to za stanovništvo na mađarskoj strani. Slovački državljani mađarske nacionalnosti očigledno govore mađarski, a značajan deo (82%) Slovaka govori ili razume mađarski. S druge strane, procenat stanovništva koje govori slovački je na mađarskoj strani zanemarljiv (6,8%). Tokom svakodnevnih putovanja, ovo nije prepreka, pošto se u slovačkim oblastima duž granice mađarski jezik može koristiti skoro svuda, ali je npr. korišćenje usluga otežano nedostatkom jezičkog znanja.

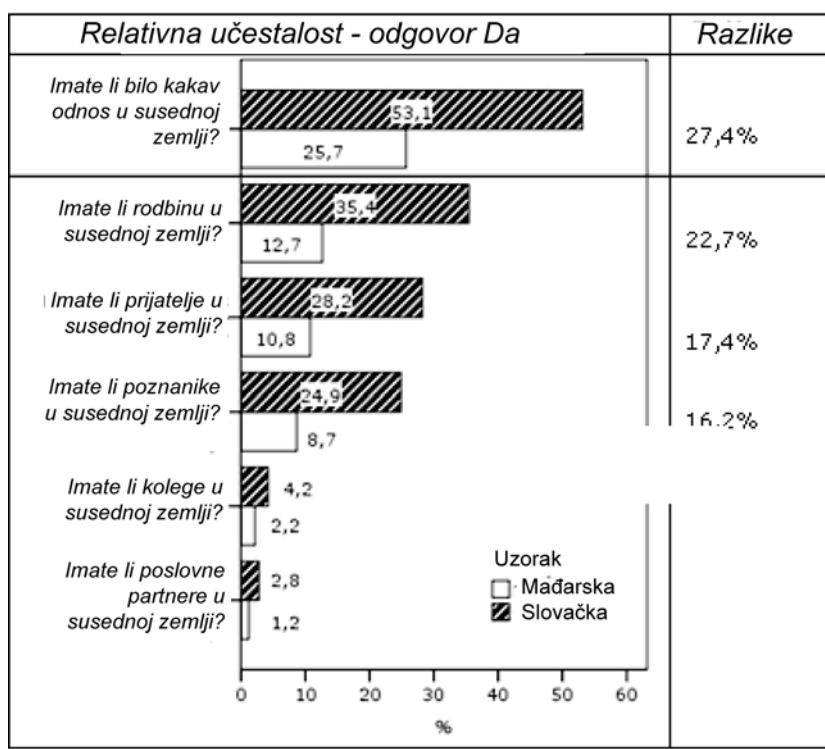
Naše analize pokazuju i sledeću asimetričnost. Među svim stanovnicima pogranične oblasti, procenat onih koji nikad nisu bili na drugoj strani je mali. Ukupno je 805 anketiranih posetilo drugu stranu granice, što je procenat sličan onome koji je tipičan i za druge pogranične oblasti;<sup>7</sup> npr. u austro-mađarskom pograničnom području, samo 10% Mađara i 20% Austrijanaca je izjavilo da nikad nisu prešli granicu. Osnovni nalaz našeg istraživanja je taj da više stanovnika posećuje Mađarsku iz Slovačke nego obratno. Što se tiče anketiranih u Slovačkoj, 96,1% je već posetilo Mađarsku, dok taj procenat iznosi samo 79,7%

<sup>7</sup> T. Hardi, „A határ és az enber“, M. Nárai, J. Rechnitzer (ed.), *Elválaszt és összeköt – a határ (Granica – koja spaja i razdvaja)*, MTA RKK, Pécs–Győr, 1999, str. 159-189.

među anketiranimima u Mađarskoj. Intenzitet putovanja Mađara koji žive u Slovačkoj je visok: 97% je već posetilo Mađarsku, u poređenju sa 94% Slovaka u Slovačkoj. Najniži procenat poseta drugoj strani može se naći među mađarskim državljanima: samo 79,9% je posetilo Slovačku. Zanimljiv je podatak da najmanje aktivnu grupu u pogledu prekograničnih kretanja čine mađarski državljani.

Naravno, samo manji procenat stanovništva ima aktivna prijateljstva ili familijarne odnose, ali se i ovde može uočiti asimetričnost.<sup>8</sup> Veći deo slovačkih državljana održava odnose u Mađarskoj nego što mađarskih održava u Slovačkoj; s druge strane, prosečni slovački državljani ima veći broj odnosa od svog mađarskog pandana.

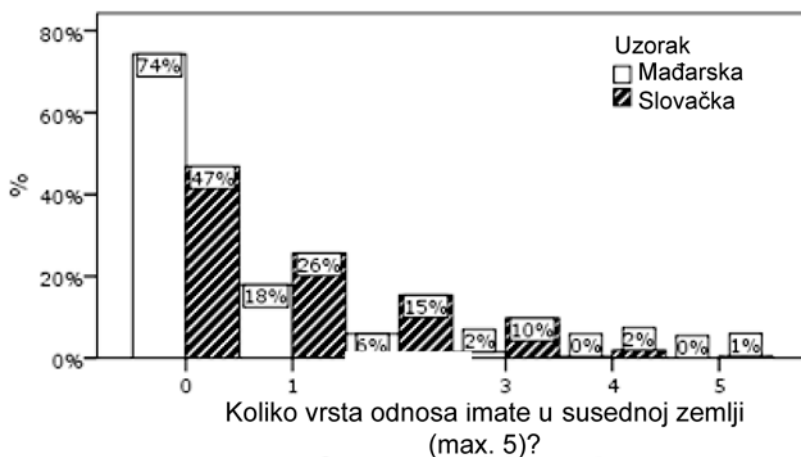
Slika 1: Verovatna učestalost odnosa i vrste odnosa



Izvor: Anketa stanovništva, 2008.

<sup>8</sup> Z. Csizmadia, „Társadalmi kapcsolatok a szlovák-magyar határtérségben (Društvene mreže u slovačko-mađarskom pograničnom regionu)“, *Tér és Társadalom*, 3, 2008, str. 27-50.

Slika 2: Broj različitih vrsta odnosa na drugoj strani granice



**Izvor:** Z. Csizmadia, „Társadalmi kapcsolatok a szlovák–magyar határtérségben (Društvene mreže u slovačko-mađarskom prekograničnom regionu)“, *Tér és Társadalom*, 3, 2008, str. 27-50.

Kada je reč o snažnim odnosima – većina slovačkih respondenata ima rodbinu ili prijatelje u glavnom gradu, zatim u velikim gradovima i lokalnim centrima duž granice. Slična logika se može videti i u slabim odnosima, gde je takođe uočljiva dominacija glavnog grada. Situacija u Komaromu je poseban slučaj; to je treće po redu odredište po broju odnosa u svakoj vrsti odnosa, odmah iza Budimpešte i Đera, uprkos dosta manjoj populaciji.

Razume se, ovaj spisak nije pogodan za donošenje dalekosežnih zaključaka, ali je koristan za prikazivanje glavnih raskrsnica mehanizama integracije u pograničnoj oblasti posredstvom međuljudskih odnosa.



U slučaju slovačko-mađarske granice, možemo govoriti o „tradicionalnim“ prekograničnim kretanjima. Čak je i u socijalističkim vremenima bilo, npr. međusobnog prekograničnog zapošljavanja i šoping-turizma. Tokom poslednjih decenija, upotreba institucija je postala sve šira, npr. značajan broj slovačkih studenata uči i studira u obrazovnim institucijama u Mađarskoj. Tražnja za korišćenjem bolnica koje su prostorno bliže, iako na teritoriji druge države, takođe se pojavila. Od pristupanja EU, lociranje mađarskih preduzeća na drugoj strani granice postalo je česta pojava (zbog povoljnijeg poreskog sistema), a počelo je i sa relokacijom boravišta i preseljenjem stanovništva na drugu stranu granice. Suburbanizacija Bratislave i Košica je već dosegla granične oblasti sa Mađarskom, dok u manjim gradovima stanovništvo iz Mađarske kupuje nekretnine u Slovačkoj. U ovom eseju će biti reči o dva kretanja: suburbanizaciji Bratislave i prekograničnom putovanju zaposlenih.

## 5. Dileme vezane za prodor aglomeracije Bratislave u Mađarsku

Bratislava, glavni grad koji uživa dinamičan razvoj, proizveo je oko sebe, poput drugih evropskih gradova, brzorastuću zonu predgrađa značajne veličine. Zbog specifične lokacije slovačkog glavnog grada – u blizini granice – kao i svojstava tržišta nekretnina, ova zona predgrađa je već prodrla na mađarsku i austrijsku stranu granice, a očekuje se dalje jačanje ovog procesa suburbanizacije, pogotovo na mađarskoj strani, zbog specifičnosti transportne mreže. Procenjuje se da se 3 do 5 hiljada slovačkih državljana preselilo u mađarsku pograničnu oblast do jeseni 2008. godine.

Suburbanizacija kao proces urbanog razvoja je faza razvoja koja se prirodno odvija u životu svakog grada, i taj proces utiče i na sam grad i na njegovo okruženje. Osim „tradicionalnih“ suburbanih uticaja, u ovom slučaju se i prednosti i nedostaci tipični za prekogranične urbane oblasti – postojanje granice i društveno-ekonomskih, jezičkih i etničkih svojstava dveju država – takođe moraju uzeti u obzir. Postavljaju se sledeća pitanja (ovde ćemo pomenuti samo neka): kako će mađarske lokalne vlasti pružati javne usluge (obrazovanje, zdravstvo, itd.) za slovačko-jezičke doseljenike (bez mađarskog državljanstva); kakva se mrežna saradnja može uspostaviti između susednih mađarskih i slovačkih opština u cilju suočavanja sa problemima; da li se išta može učiniti po pitanju oporezivanja (doseljenici plaćaju poreze u Slovačkoj, ali koriste neke javne usluge u Mađarskoj); kako će se novopridošle grupe integrisati u društvo naselja u koje dolaze, i da li će doći do procesa etničke segregacije i pojave etničkih sukoba?

## 6. Prekogranično putovanje na posao i lokalno tržište rada

Zanimljiva stvar u vezi sa prekograničnim putovanjem na posao je to da ono u pravnom smislu predstavlja međunarodnu migraciju, ali većinom u lokalnim okvirima. Ova pojava se razlikuje od tradicionalnog zapošljavanja u inostranstvu, jer zaposleni žive u susednoj državi, ali je njihovo radno mesto u drugoj državi. Ova situacija razlikuje ovu vrstu zaposlenih od drugih stranaca i njihova posebna situacija nameće mnoštvo novih pitanja, od organizacije dnevnog prevoza do korišćenja javnih usluga, oporezivanja i konverzije zarada. Prema našem istraživanju, približno 10% stanovništva slovačke pogranične oblasti već je radilo, radi ili namerava da radi u Mađarskoj. Ako se tu dodaju njihove porodice, onda prekogranično zapošljavanje zahvata mnogo veću populaciju.

Susrećemo se sa pojavom koja je već poznata u okviru nacionalne države; sada se, međutim, suočavamo sa lokalnim tržištima rada koja se šire preko obližnjih državnih granica, gde se razvijaju i odnosi sa druge strane granice, usled novih prilika koje se ukazuju (propusnost granica, institucionalna integracija, kao i poboljšanje pristupnosti susedne pogranične oblasti u širem smislu reči).

Od početka novog milenijuma, putovanje na posao predstavlja jedno od najdinamičnije razvijajućih prekograničnih kretanja. Međusobno zapošljavanje već je imalo tradiciju u regionu. Ose industrijskog razvoja i odsustvo jezičkih i kulturnih prepreka već su bile datosti u socijalističkom razdoblju, ali je privredni pad u godinama posle sistemskih promena privremeno zaustavio prekogranično međusobno zapošljavanje. Posle godina stagnacije, tj. počev od 1999. godine, broj zaposlenih koji su iz Slovačke putovali na posao u Mađarsku naglo je skočio. U zapadnoj pograničnoj oblasti stope nezaposlenosti bile su veće na slovačkoj nego na mađarskoj strani, dok su na mađarskoj strani postojali veliki industrijski centri koji su već iscrpili svoj fond zaposlenih. Prepreku je, međutim, predstavljao mali broj mostova. Značajni pokazatelji odnosa između Mosonmađarovara, Đera i Komaroma bili su mostovi preko Dunava (ista uloga je dodeljena i rekonstruisanom mostu Marije Valerije u Estergomu i okolini). Trajekt je kao prevozno sredstvo prilično nesiguran i većinom zavisi od vremenskih uslova koji se sezonski menjaju. Posle 1999, razvoj u prevozu je pomognut okvirnim sporazumom između dve države, koji je omogućavao da sve više ljudi nađe zaposlenje u drugoj državi (to je, očigledno, prvenstveno bila Mađarska). Štaviše, ograničenja su postavljena tako visoko u godini pre pristupanja EU da su prepreke kretanju radne snage zapravo eliminisane u praksi. U maju 2004, pristupanje nije zateklo tržište rada nesprenim. U 2005. broj slovačkih državljana zaposlenih u Mađarskoj procenjivao se na 30 hiljada i ostao je manje-više stabilan, uz neka kolebanja. Od ulaska u Evropsku uniju, Slovačka uživa veoma brz privredni razvoj, što, naravno, utiče i na njeno tržište rada, između ostalog. Dakle, broj onih koji putuju na posao smanjuje se u zapadnoj pograničnoj oblasti, i očekuje se da će se stabilizovati na normalnom nivou, a da će zaposlenje u Mađarskoj

izabrati oni kojima blizina neke mađarske varoši ili grada predstavlja prostornu prednost. U isto vreme počeo je i proces u suprotnom pravcu. Slovačka preduzeća privlače mađarske radnike u Slovačku. To je većinom proizvod strukturnih problema, tj. to je nošenje sa nedostatkom stručnjaka, usled čega dolazi do tražnje za kvalifikovanim radnicima iz Mađarske. Na primer, stanovnici okruga Komarom-Estergom putuju čak u Trnovu na posao u automobilske industrije. Najnovija pojava je ta da slovački preduzetnici regrutuju mađarsku radnu snagu u istočnim oblastima u kojima vlada znatno veća nezaposlenost. Ovde takođe preovlađuje tražnja za kvalifikovanim radnom snagom, pogotovo u perifernim pograničnim oblastima, iz kojih se većina kvalifikovanih radnika već iselila.

Imamo samo procene kada je reč o razvrstavanju pomenutih 30 hiljada zaposlenih. Sa prostornog stanovišta, približno dve trećine njih potiče iz zapadne Slovačke, iz kotara Dunajska Streda, Komarno, Nove Zamki i Levice. U decembru 2007, ukupno 9.780 lica iz ova četiri kotara bilo je zaposleno u mađarskim firmama – 2.200 iz kotara Dunajske Strede, 6.000 iz Komarna, 1.200 iz Nove Zamki i 380 iz Levice.<sup>9</sup> Ostalih 10.000-10.200 zaposlili su se u Mađarskoj preko slovačkih agencija za regrutovanje zaposlenih. Nedostaje nam slično razvrstavanje za 10 hiljada zaposlenih koji žive u istočnoj i centralnoj Slovačkoj, tako da možemo samo pretpostaviti da su za njih validne slične tendencije kao i za zapadnu Slovačku.

Tokom našeg istraživanja ustanovili smo da pojava prekograničnog zapošljavanja u regionu ne zavisi samo od elemenata privrednog buma. Anketirani su smatrali da su više zarade u susednim zemljama važne, ali da je prostorna blizina radnog mesta jednako važna. Možemo sa sigurnošću reći da u našem regionu putovanje na posao ne predstavlja tradicionalni vid međunarodne migracije; ono je zasnovano na klasičnim urbano-ruralnim odnosima. Njegov intenzitet i obim su uslovljeni ponuđenim zaradama, ali isto tako moramo da primetimo da većina onih koji putuju na posao imaju slabije plaćene poslove, gde se razlike u zaradi između dve zemlje neće značajno menjati. Uvođenje evra u Slovačku će po svoj prilici donekle unazaditi ovo kretanje, ali ga neće i eliminisati. Treba nastaviti profesionalne razgovore na ovom polju i promovisati još širu saradnju na poljima radne obuke i prekvalifikovanja itd., što će ojačati prekogranične radne oblasti.

## 7. Zaključak

Pri evaluaciji situacije u našem pograničnom regionu, moramo da istaknemo činjenicu da su obe države postale članice Evropske unije i Šengenske zone u isto vreme. Prilike koje su se otvorile kroz ove integracije multiplikovale su se u pograničnoj oblasti, budući da državna granica razdvaja oblasti u kojima

<sup>9</sup> Izvor: Eures Danubius konferencija, Dunajska Streda, 14. mart, 2008.



zajednički jezik promovise zajednički razvoj. Taj jezik je mađarski, koji Mađari u Slovačkoj i većina slovačkih državljana govori ili bar razume. Teorijska (i sve češće stvarna) zaleđa gradova duž granice prodiru na drugu stranu granice i integrišu manje ili veće oblasti. Zanimljivo svojstvo ovih procesa je to da se oni odvijaju na nivou svakodnevnog života, i da i za stanovništvo i za preduzetnike postaje sve prirodnije da „koriste“ drugu stranu granice.

Redovna prekogranična kretanja obuhvataju relativno mali deo ukupnog stanovništva pograničnog regiona. Na mađarskoj strani ona obuhvataju 1-2% ukupnog stanovništva, dok je sa slovačke strane taj procenat negde između 20 i 30. Glavni impulsi za ova kretanja su privredni rast, ekonomski interesi i svojstva prostorne strukture (oživljavanje odnosa između centra i zaleđa). Pristupanje EU dovelo je do povećanja intenziteta kretanja u svim poljima i pravcima. Razlike u nacionalnim sistemima (socijalno osiguranje, obuka, oporezivanje, itd.) podstiču prodor sive ili crne ekonomije, i sprečavaju pojednostavljanje svakodnevnih poslova.

Približno 30 hiljada radnika iz Slovačke zaposleno je u Mađarskoj, a počeo je proces zapošljavanja i u suprotnom pravcu. Sve više preduzeća otvara filijale u susednoj zemlji, dok se drugi opredeljuju za školovanje, pa čak i život u njoj. Ove pojave su pojačane pristupanjem Uniji, pošto su procesi na mikronivou počeli da nude nove prilike. Mogućnost slobodnog kretanja, zaposlenja i migracije i osnivanja preduzeća ovde je naišla na plodno tlo; stare pojave preuzimaju drugu dimenziju, a pojavile su se i nove. Ko bi pomislio da će aglomeracija Bratislave stići do Mađarske i da će na stotine slovačkih porodica kupovati stanove u Rajki i okolini, pokrećući pitanje o produžavanju autobuske linije iz Bratislave do Rajke? Ko bi pomislio da ćemo moći da pohađamo školu (ili da možda posetimo najbližu bolnicu) s druge strane šengenske granice?

Danas je to već realnost, ali su promene toliko brze da se praktično ne zna šta ih sve pokreće i motiviše. Naravno, biće još mnogo prepreka na putu ka potpunoj integraciji. Nacionalni sistemi (obrazovanje, zdravstvo, javna uprava, birokratija, itd.) još uvek imaju teškoće u nošenju sa prirodnim procesima u pograničnim područjima. Oni koji prelaze granice zapravo su strani državljanima ali, isto tako, i „lokalno stanovništvo“. Teško je smestiti ih u tradicionalne kategorije „domaćih“ i „stranih“ državljana, tako da administrativni problemi koji iz ovoga proizlaze mogu stvoriti teškoće, npr. u zajedničkom i stoga racionalnijem korišćenju zdravstvenih institucija. Ovi problemi često proizvode štetne pojave. Na primer, neki koriste postojeće razlike za izbegavanje poreza. Naša iskustva ukazuju na to da su ove pojave važne, ali da je njihov značaj relativno mali u poređenju sa prirodnim procesima koji povezuju pogranične regione i jačaju njihove integracije.

## Literatura

- Anderson, J. – O’Dowd, L.: „Border, Border Regions and Territoriality: Contradictory Meanings, Changing Significance“, *Regional Studies*, vol. 33.7, 1999, str. 593-604
- Csizmadia, Z.: „Társadalmi kapcsolatok a szlovák–magyar határtér-ségben. (Social Networks in the Slovakian–Hungarian Cross-border Region)“, *Tér és Társadalom*, 3, 2008, str. 27-50.
- Fleischer, T.: „Régiók, határok, hálózatok (Regions, borders, networks)“, *Tér és Társadalom*, 3-4, 2001, str. 55-67.
- Hardi, T.: „A határ és az enber“, Nárai, M. – Rechnitzer, J. (ed.): *Elválaszt és összeköt – a határ (The border – that connects and separates)*, MTA RKK, Pécs–Győr, 1999, str. 159-189.
- Hardi, T.: *Az egységes határrégiók kialakulásának feltételei – lehetséges határrégiók a Kárpát-medencében (Conditions of the birth of single border regions – possible border regions in the Carpathian Basin)*, doktorska teza, PTE KTK „Regionális politika és gazdaságtan“ doktorski program, 2001.
- Hevesi, A. – Kocsis, K.: *A magyar–szlovák határvidék földrajza (Geography of the Hungarian–Slovak border region)*, Lilium Aurum, Dunaszerdahely, 2003.
- Krakover, Sh.: „Boundary Openness Model Applied to Israel, Egypt and Gaza strip Tri-border Area“, rad predstavljjen na Letnjem institutu Udruženja za evropsku regionalnu nauku (European Regional Science Association Summer Institute), Are, 1997.
- Martinez, O. J.: „The Dynamics of Border Interaction: New Approaches to Border Analysis“, Schofield, C. H. (ed.): *Global Boundaries (World Boundaries Series 1)*. Routledge, London–New York, 1994, str. 1-15.
- Novotny, G.: „Határon átnyúló regionális hálózatok Európában (Cross-border regional networks in Europe)“, Buday-Sántha, A. – Lux, G. (ed.): *Évkönyv 2006*, PTE KTK Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, Pécs, 2007, str. 385-408.
- Paasi, A. – Prokkola, E-K.: „Territorial Dynamics, Cross-border Work and Everyday Life in the Finnish-Swedish Border Area“, *Space and Polity*, 12:1, 2008, str. 13-29.

Rad primljen: 3. novembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

ASSOCIATE PROFESSOR AND RESEARCH FELLOW TAMÁS HARDI, PHD  
*Center for Regional Studies, West-Hungarian Research Institute,  
Hungarian Academy of Sciences*

## FEATURES OF BORDER REGIONS, TRANS BORDER CO-OPERATION AND MOVEMENTS ACROSS THE HUNGARIAN-SLOVAKIAN BORDER

### Summary

*Along the internal borders of the European Union it is an ever more important issue whether the integration of the states will bring about the integration of the cross-border regions as well. The possibility is given, the borders can be crossed without any problem, the movements of the citizens and the businesses are free from any obstacles. The issue of integration is of special importance in the border regions: the other state and its citizens are “physically close”; a single space built on geographical logics can be created in the everyday life. It is a question, however, how the border affects the lives of the citizens in the border region. Do they actually use the other side of the border? Can the border region of the neighbour state become part of their everyday lives? In the use of workplaces and economic opportunities which factor will be stronger: the nation state traditions or the logics of the geographical proximity?*

*The answers to the questions above are different in all various border regions. Integration is influenced by the historical past; the ethnic and geographical conditions, the economic development and the differences of this, and not last the disparities in the political, administrative and public services systems of the neighbour states.*

**Key words:** *border region, Trans border co-operation, Hungarian-Slovakian border, Trans border commuting*

**JEL classification:** R 12, R 58



DR PETER REMENJI, VANREDNI PROFESOR\*  
*Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj, Geografski institut,  
Univerzitet u Pečuju*

## MEĐUNARODNA INSTITUCIONALNA SARADNJA U POGRANIČNIM OBLASTIMA MAĐARSKE I SRBIJE

**Sažetak:** *Odnosi između Srbije i Mađarske sadrže nekoliko aspekata. Jedan od njih su prekogranične institucionalizovane saradnje, koje se, prema našem mišljenju, na prvom mestu odnose na zbratimljene gradove i evroregione. Po našem mišljenju, oni predstavljaju temelj skladnih i uravnoteženih odnosa između dve države. Njihova struktura odozdo-nagore, kao i civilne i nevladine inicijative, predstavljaju suštinske elemente efikasne saradnje. U našem radu ćemo razmotriti postojeće strukture u ovoj oblasti, uz argument da su oblikovane prema dvojnog sistema. U ovom slučaju, dvojnost znači da je pokret zbratimljenih gradova etnički zasnovan (praktično mađarsko-mađarska saradnja), dok evroregioni imaju racionalnije ciljeve, gde se etnicitet ne smatra bitnim, već samo efikasnost i osnovna načela regionalne politike EU.*

**Ključne reči:** *međunarodna saradnja, grad pobratim, evroregion, prekogranični odnosi, Mađarska, Srbija*

**JEL klasifikacija:** R 12, R 58

### 1. Teorijski aspekti

U ovom radu ćemo napraviti pregled saradnji: 1) koje nisu saradnje na državnom nivou (regioni, okruzi, naselja ili institucije) i 2) koje, u pograničnim oblastima, obuhvataju prostor koji uključuje bar dva okruga. Pod pograničnim oblastima podrazumevamo oblasti u kojima državna granica značajno utiče na život. Njihov obim se može materijalizovati na različite načine. U ovom radu smo za predmet našeg izučavanja izabrali tri okruga u Južnoj velikoj ravnici.

Ostvarivanje saradnje u pograničnim oblastima ima svoje početke u herojskom dobu evropskih integracija. Prva spontana formiranja odozdo, koja su zatim institucionalizovana, uspostavljena su u nemačko-francusko-beneluškim pograničnim regionima. Te saradnje su oživele zahvaljujući skladnom razvoju regionalnih procesa,

---

\* E-mail: remko@gamma.ttk.pte.hu

deformisanih državnim granicama, a osnaženih dugom, zajedničkom istorijom regiona, u kojoj su ta područja više puta menjala države, kao i zahvaljujući preklapajućim etničkim stanovništvom i privrednoj međuzavisnosti. Kao rezultat višedecenijskog razvoja, politike zajednice i izmenama u direktivama, spontano započete saradnje postale su sastavni deo posebnih fondova koje izdvaja Evropska unija. Ovo se odnosi i na unutrašnje i na spoljne granice Unije. Kada je reč o spoljnim granicama, uspostavljanje stabilnosti predstavlja bitan aspekt, zajedno sa stvaranjem dobrosusedskih odnosa i, u određenim slučajevima, pripremama za proširenje.

Izvan obzira vezanih za stalno jačanje opštih stremljenja EU, svi delovi granice zadržavaju svoju klasičnu dvostranu prirodu, a aktuelni (granični) problemi određuju kvalitativne i kvantitativne oblike saradnje. Stoga je moguće, čak i neophodno, postaviti široke ciljeve na lokalnim i međunarodnim nivoima. Međutim, u isto vreme, u fazama planiranja i intervencije, ne smemo da postupamo mimo važećih realnosti u datim graničnim oblastima.

## 2. Definisane istraživanih regiona

Zarad jednostavnosti, region i naselja koji će biti predmet istraživanja određeni su na administrativnoj osnovi. Dakle, usredsredićemo se na region Južne velike ravnice (okruzi Bač-Kiškun, Bekeš i Čongrad) na mađarskoj strani i na Autonomnu Pokrajinu Vojvodinu na srpskoj strani. Razume se, i druga mađarska naselja i organizacije imaju veze sa Srbijom, a mađarski učesnici ne održavaju institucionalne veze samo sa svojim partnerima u Vojvodini – ali, ipak, najintenzivnije regionalne i lokalne saradnje odvijaju se upravo između ova dva regiona. Unutar ovog definisanog regionalnog prostora, može se dodatno uočiti da okrug Čongrad i njegova naselja, kao i teritorija nekadašnjeg okruga Bač na teritoriji okruga Bač-Kiškun održavaju najintenzivnije veze, dok su usmerenja severnih delova ovog drugog, kao i okruga Bekeš i njegovih naselja, drugačija.

## 3. Istražene saradnje

Kada je reč o institucionalizovanim saradnjama, ispitali smo saradnje koje su vezane za administrativni sistem (regione, okruge i naselja). Smatramo da saradnja ovih elemenata stvara okvir za dalju saradnju. To je, kada je reč o manjim naseljima, očigledno, budući da, jednom kada dosegnu određeni nivo, međuinstitucionalne saradnje i saradnje između civilnih organizacija se konceptualizuju u obliku opštinskih ugovora i sporazuma o bratimljenju gradova. Sporazumi između opština treba da budu popunjeni sadržajem, što je zadatak lokalnih institucija i civilnih organizacija. Stoga, ispod određenog nivoa, davanje posebnog tretmana saradnjama između naselja i između institucija nam ne pruža dodatne informacije.

U isto vreme, kada je reč o određenom institucionalnom krugu, to može biti i opravdano. U institucijama sa visokom autonomijom, zavisnost od naselja ili okruga može se pojaviti u posrednijem obliku, tako da nezavisno međunarodno prisustvo, oslobođeno stega administrativnih jedinica, može biti značajno. Tu je reč o visokoobrazovnim institucijama, određenim strukovnim udruženjima (komorama) i lokalnim direktoratima određenih dekoncentrisanih državnih organa (MAV Mađarske državne železnice, policija, službe za zaštitu životne sredine, prirode, vode, itd.). Tamo gde je njihova situacija jedinstvena ili tamo gde smatramo da su njihove uloge relevantne, posvetićemo pažnju međunarodnoj saradnji (vezanoj za Srbiju) u koju su ove organizacije uključene.

#### 4. O mađarskoj institucionalnoj saradnji

Danas u Mađarskoj postoje mnogi oblici međunarodne saradnje. Ovde ćemo se baviti samo institucionalizovanim oblicima, pogotovo onim koji se mogu smestiti u regionalne okvire. Ovaj pristup je opravdan načelom supsidijarnosti, po kojem su lokalna i regionalna saradnja i intervencija efikasni jedino ako se odluke donose lokalno, u skladu sa lokalnim interesima. Stoga se saradnja može razvrstati na sledeći način:

- dvostrana saradnja između naselja (zbratimljeni gradovi, partnerski gradovi);
- dvostrana saradnja (zbratimljeni okruzi) između okruga (administrativni mezonivoi);
- višestrana saradnja između naselja i/ili okruga;
- evroregionalna saradnja,
- institucionalna saradnja.

#### 5. Institucionalna saradnja između naselja i okruga

Koreni pokreta zbratimljenih gradova sežu dalje u prošlost, ali se pokret proširio tek u decenijama posle Drugog svetskog rata. Izvorno je pokret počeo kao saradnja između naselja iz različitih zemalja, koja su imala nešto zajedničko, delila iste probleme i svojstva, delila zajedničku istoriju ili možda imala istorijske veze. U ranim danima pokreta, važan aspekt saradnje predstavljalo je upoznavanje sa kulturom, običajima, umetnošću, itd. stanovnika zbratimljenog grada. Obično je saradnja počinjala unutar (civilnih) institucija naselja ili između opštinskih korporacija, posle čega je često sledila i privredna saradnja.

Središte pokreta zbratimljenih gradova je u Evropi, gde se nalazi većina zbratimljenih gradova – ali se pokret brzo proširio po celom svetu. Početkom 2000. u svetu je bilo registrovano više od 30.000 pobratimskih odnosa između gradova u svetu.

Posle promena režima u Centralnoj Evropi, broj zbratimljenih „istočnih“ i „zapadnih“ gradova sve je više rastao, a njihova saradnja se proširila na nove oblasti, gde su podršku obezbeđivali oni bogatiji gradovi. Pomoć je mogla da bude u obliku novca, korišćene ali još uvek funkcionalne opreme (vatrogasna kola), znanja, i tako dalje.

Tokom 1990-ih mađarski gradovi su imali korist od ovoga, ali je negde oko 2000. godine trend počeo da se menja. Danas je tipičnije da mađarski gradovi pružaju pomoć rumunskim, ukrajinskim, srpskim ili drugim zbratimljenim gradovima koji se nalaze u teškoj situaciji.

Pokret zbratimljenih gradova u Mađarskoj poseduje bitno svojstvo koje se ne može naći u svim drugim zemljama, a to je favorizovanje stvaranja mađarsko-mađarskih bratimljenja. Postojanje brojnih mađarskih manjina u drugim zemljama i njihove sporadične strukture naseljavanja i težak položaj mogu biti razlozi zbog kojih je geografska situacija od drugorazrednog značaja u odnosu na nacionalne interese i vrednosti. To se može videti u slučaju ukrajinskih, srpskih i rumunskih gradova koji se nalaze u nepovoljnijoj situaciji.

Danas u Mađarskoj postoji više od 2000 ustanovljenih odnosa između zbratimljenih gradova, ali oni nemaju sopstvenu, autonomnu organizaciju. Najistaknutija organizaciona institucija za podršku u tom smislu je Nacionalno udruženje naseljenih opština. Na međunarodnom nivou, najvažnija evropska organizacija koja zastupa ove interese je Savet evropskih opština i regiona (Council of European Municipalities and Regions – CEMR).

Poseban vid saradnje je kad administrativne jedinice višeg nivoa, a ne gradovi, ostvaruju saradnju. Ona se obično odnosi na okruge ili regione. U Mađarskoj opštine su povezane sa okruzima, tako da se bratimljenje gradova uglavnom dešava u okviru zemlje. Mađarski planski statistički regioni učestvuju u saradnji samo kroz svoje radne organizacije (regionalne agencije za razvoj), i uzimaju učešće samo u saradnjama zasnovanim na projektima. Čak i ako partnerske grupe u evroregionalnoj saradnji potiču iz susedne zemlje (npr. Burgenland), u Mađarskoj su okruzi ti koji pojedinačno odlučuju o učešću.

Sa stanovišta saradnje, saradnje na nivou okruga koje su slične zbratimljenim gradovima su takozvane „meke“ saradnje, uglavnom usredsređene na kulturu, sport, obrazovanje i odnose sa mladima. Naglasak se stavlja na razmene iskustava, pravljenje zajedničkih deklaracija, organizacija zajedničkih programa, izložbe, zajedničko organizovanje sajмова, međusobno učešće u programima, i drugo.

Takođe, postoje i saradnje koje nisu dvostrane već višestране, koje uglavnom nisu svojstvene našem regionu, i koje nisu usmerene samo ka srpskim regionima (na primer, učešće okruga Bač-Kiškun u Skupštini evropskih vinskih područja, ili u Mreži za gradsku i regionalnu saradnju u Centralnoj i Jugoistočnoj Evropi). Često se u okviru ovih saradnji stvaraju bliže dvostrane saradnje, koje se, međutim, stvaraju u sklopu drugih ciljeva ili interesa.



## 6. Saradnja između zbratimljenih gradova i zbratimljenih okruga u istraženim regionima

Mnoga naselja u Južnoj velikoj ravnici imaju gradove pobratime u Srbiji. U našem radu ćemo se usredsrediti na veća naselja (varoši), počevši od pretpostavke da taj tip naselja poseduje resurse koji mogu predstavljati dobru osnovu za potencijalne projekte, ili da ima potencijal za prevazilaženje tradicionalne međuopštinske i međuinstitucionalne (škola, klub penzionera, plesna grupa, itd.) saradnje. Naš rad se odnosi na centre malih regiona u tri okruga, uz pretpostavku da međunarodni odnosi između centara malih regiona mogu ponuditi prednosti koje bi mogla da iskoriste i druga naselja u malim regionima.

**Tabela 1:** *Srpski gradovi zbratimljeni sa centrima malih regiona u regionu Južne velike ravnice*

Naselje	okrug	Zbratimljeni grad u Srbiji
Baja	Bač-Kiškun	Sombor
Kiškunhalas	Bač-Kiškun	Kanjiža, Subotica
Keckemet	Bač-Kiškun	-
Bačalmaš	Bač-Kiškun	Bajmok, Bezdan
Kiškunmajša	Bač-Kiškun	Bačka Topola
Kiškereš	Bač-Kiškun	-
Kaloča	Bač-Kiškun	-
Kunsentmikloš	Bač-Kiškun	-
Kiškunfeleđhaza	Bač-Kiškun	-
Janošhalma	Bač-Kiškun	Temerin, Srbobran
Bekeščaba	Bekeš	Zrenjanin
Orošhaza	Bekeš	-
Mezekovačhaza	Bekeš	-
Đula	Bekeš	-
Sarkad	Bekeš	-
Bekeš	Bekeš	Novi Itebej
Sarvaš	Bekeš	-
Seghalom	Bekeš	-
Kištelek	Čongrad	-
Segedin	Čongrad	Subotica
Mako	Čongrad	Ada
Hodmezevašarhelj	Čongrad	Senta
Morahalom	Čongrad	Temerin
Čongrad	Čongrad	Bečež
Senteš	Čongrad	Bačka Topola

Na osnovu tabele, mogu se izvesti zaključci:

- Na mađarskoj strani, okrug Čongrad je vodeći u održavanju veza sa Srbijom. Od njegovih sedam mikroregiona, šest (osim Kisteleka) se zbratimilo sa gradom u Srbiji. Uz to, okrug Čongrad i Autonomna Pokrajina Vojvodina su i sami zbratimljeni. To delimično ima i svoje istorijske razloge, jer se segedinska aglomeracija nekad širila u današnju Bačku, dok tradicionalna transportna osovina ulazi u Vojvodinu preko Čongrada. Uz to, Segedin je regionalni centar čija složena funkcija ne predstavlja samo orijentacionu tačku za južnomađarske oblasti, već i za Mađare u Vojvodini, a u nekim oblastima (kultura, jezik, mađarsko visoko obrazovanje i određene trgovinske funkcije), i centar broj jedan, što jača već tradicionalno jaku saradnju između Segedina i Subotice.
- U okrugu Bač-Kiškun, osim partnerskih veza između samog okruga i Vojvodine, samo pogranična naselja i mali regionalni centri u neposrednoj blizini granice imaju partnere u Srbiji. Lokacija mikroregiona sa zbratimljenim gradovima pokazuje snažnu korelaciju sa nekadašnjim okrugom Bač-Bodrog. Region Gornje Bačke danas obuhvata četiri mala regiona (Baja, Bacalmaš, Janošhalma i Kiškunhalaš), od kojih svi imaju institucionalizovane pobratimske veze sa gradovima u Srbiji. S druge strane, među malim regionima izvan bačkog dela okruga Bač-Kiškun (Kunsentmikloš, Kečkemet, Kaloša, Kiškereš, Kiškunfeleđhaza i Kiškunmajsja) samo jedan (Kiškunmajsja) je zbratimljen sa gradom u Srbiji. Razume se, i za ovo postoje istorijski razlozi, jer su stanovnici oblasti Gornje Bačke vekovima živeli u zajedničkom okrugu sa naseljima južno od sadašnje granice. Sovjetsko-jugoslovenski sukob posle Drugog svetskog rata prekinuo je tu saradnju i privredne, porodične, institucionalne i druge veze. Sa konsolidacijom Srbije, čini se da nekadašnje veze oživljavaju, što jača dvopolarnost okruga Bač-Kiškun i autonomiju Bačke od naselja koja su usmerena ka Kečkemetu, u sklopu budimpeštanske aglomeracije. Mora se istaći da centar (Kečkemet) okruga koji sa Srbijom ima najdužu granicu – kao i zvaničnu vezu sa Vojvodinom – nema zbratimljeni grad na srpskoj strani.
- Razumljivo je da se okrug Bekeš, koji se ne graniči sa Srbijom, ne ističe u stvaranju veza sa Vojvodinom. Jedino sedište okruga ima „obavezno“ srpskog grada pobratima (Zrenjanin, od 1966), dok sam Bekeš ima novopečeni sporazum sa Novim Itebejom (2006). Ostali mali regioni imaju tradicionalne međunarodne partnere većinom u Rumuniji, između Arada i Oradeje. Susedni gradovi Bekeš i Bekeščaba su za svoje partnere izabrali susedne gradove u Vojvodini.
- Pobratimske veze se prave samo sa naseljima sa mađarskim stanovništvom, tako da je prethodno pomenuta mađarska komponenta (zahtevi za mađarsko-mađarskim odnosima) dominantna. To je, u izboru gra-

dova pobratima, jednako izražen aspekt kao i sličnost u veličini ili funkcionalnosti.

- Delimično na osnovu gorepomenutih činjenica, može se regionalno odrediti i lokacija srpskih gradova pobratima. Naselja u okrugu Čongrad većinom su pravila institucionalne veze sa naseljima u Severoistočnoj Bačkoj duž Tise, ona u Gornjoj Bačkoj sa onim u Severozapadnoj Bačkoj, dok dva grada u Bekešu imaju gradove pobratime u Banatu.
- Veze se obično prave između naselja sličnih po veličini i broju stanovnika. Najveća razlika – osim one između Bekeša i Novog Itebeja, koja iznosi skoro 10.000 – otprilike je trostruka (Kiškunhalaš-Subotica, Morahalom-Temerin).
- Osim velike tradicionalne veze između Segedina i Subotice, ističe se i odnos između Baje i Sombora.
- Većina ispitanika istakla je teškoće u održavanju kontakata, prateće visoke troškove i problem viza kao glavne probleme.

## 7. Saradnja između zbratimljenih okruga

Ugovor o saradnji između okruga Čongrad i Autonomne Pokrajine Vojvodine potpisan je 26. marta 1990. Prethodne višedecenijske veze na ovoj relaciji obnovljene su posle promene političkog sistema u Mađarskoj. Međutim, zbog jugoslovenskih ratova i njihovih posledica, saradnja nije mogla da bude neometana i glatka. Ipak, okrug Čongrad je nastojao da, čak i u kontekstu osetljive političke situacije, nastavi da pomaže Vojvodini, pogotovo imajući na umu tamošnje Mađare. Taj dobar odnos između okruga i pokrajine odigrao je ključnu ulogu u stvaranju evroregiona Dunav-Karaš-Moriš-Tisa (DKMT). Ove veze su većinom formalne, okvirne prirode, a konkretne aktivnosti se delimično sprovode od strane institucija okruga – ali ipak većinom kroz saradnju između opština u okruzima i opština u Vojvodini, među kojima se ističe saradnja između Segedina i Subotice. Od stvaranja evroregiona DKMT, saradnja između okruga je delimično izgubila na važnosti – ali je, ipak, u određenim oblastima ostala bitna. To se odnosi na lokalne političke saradnje (s obzirom na to da okrug ima opštinske i političke funkcije i institucionalni sistem), organizaciju lokalnih mađarsko-mađarskih veza (filozofija evroregiona je strogo multikulturalna) ili na saradnje koje se materijalizuju kroz institucije okruga, kao što su komore.

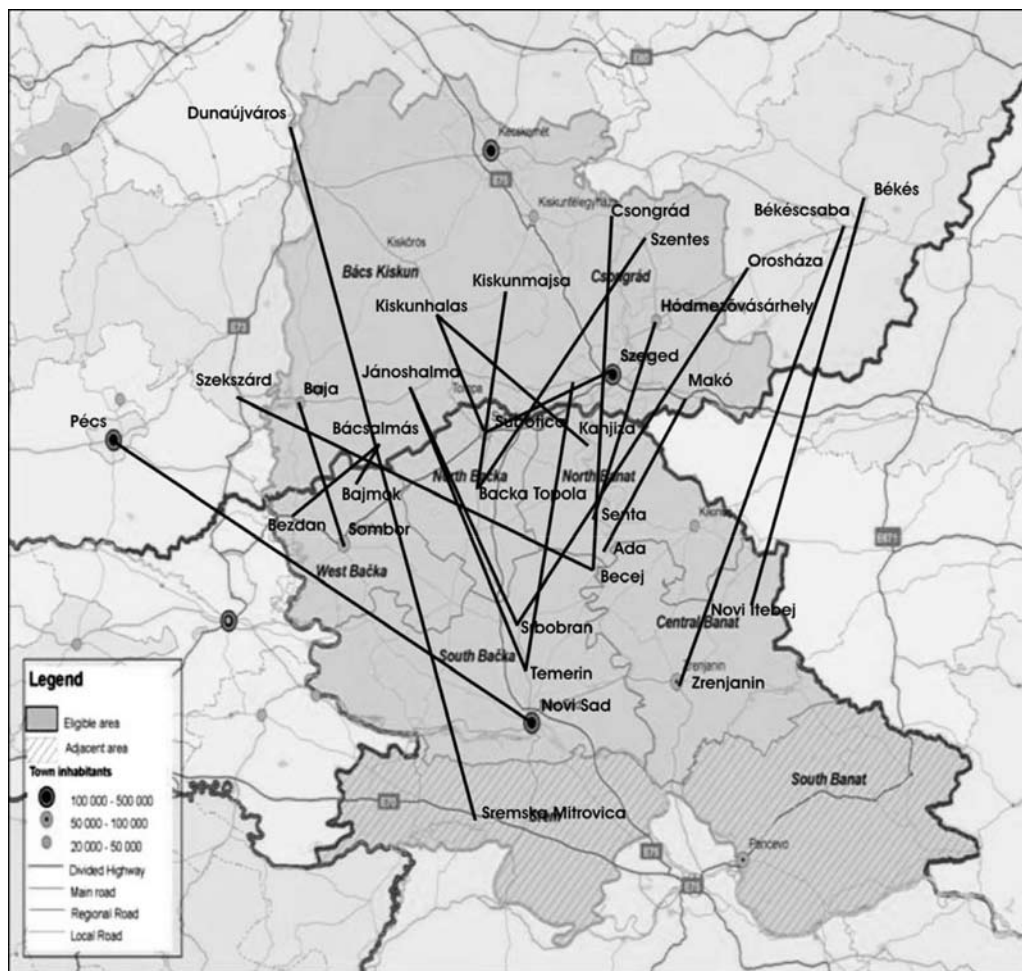
Okrug Bač-Kiškun, takođe, održava dugopostojeće veze sa Vojvodinom, što se u skorije vreme moglo videti u saradnji između oblasti Bačke sa obe strane granice. Zvanični kontakti između tela okruga Bač-Kiškun i Autonomne Pokrajine Vojvodine uspostavljeni su 2007, kada su organi mađarskog okruga poslali inicijalnu delegaciju u Srbiju. Tada su obe strane izrazile želju da nastave već postojeću saradnju i objavile deklaraciju o partnerstvu. Među ciljevima saradnje koji su uvršteni u ugo-

vor, zajedničko učešće u projektima finansiranim od strane EU bili su na prvom mestu, a zatim stvaranje institucionalnih veza, njihov razvoj i vitalizacija privrednih i trgovinskih veza. Radi postizanja ovih ciljeva, partneri su oformili radnu grupu.

Dobar primer starih veza predstavlja izveštaj generalne skupštine okruga od 29. februara 2008. o spoljnim poslovima okruga. Izvan sporazuma o saradnji, u 2007. su institucije okruga i članovi skupštine okruga učestvovali u nekoliko strukovnih događaja u Vojvodini (konferencije, izložbe i obuka). Profesionalne oblasti saradnje su tolerancija, ravnopravnost, narodna umetnost, bibliotekarstvo, profesionalna arhivska saradnja i oblasti astronomije. Njihovo uspostavljanje na regionalnom nivou u Vojvodini vezuje se za nekoliko gradova (uključujući Novi Sad, Bačku Topolu, Pančevo i Suboticu).

**Slika 1:** Glavni srpsko-mađarski zbratimljeni gradovi.

Ur. autor, osnovna mapa: [www.nfu.hu](http://www.nfu.hu)



## 8. Zbratimljeni gradovi

Veze između zbratimljenih gradova u ispitanom regionu takođe se mogu razvrstati prema istoriji i formiranju saradnje. Neke saradnje datiraju još iz doba pre Trianonskog sporazuma (Segedin-Subotica), tako da ih je u 20. veku bilo potrebno samo formalizovati. Još jedna grupa obuhvata saradnje ostvarene tokom 1960-ih, u herojskom dobu pokreta bratimljenja gradova. Međutim, često, u slučajevima kada saradnja nema istorijsku pozadinu, izbor se pravi na osnovu veličine, funkcije, privredne delatnosti ili drugih obzira (Bekeščaba-Zrenjanin). Treća grupa se sastoji od parova zbratimljenih gradova koji su svoje veze napravili u vreme promene mađarskog političkog sistema. Motivacije za to takođe su višestruke, mada se najviše ističu zahtevi za negovanje mađarskog jezika i kulture (Bekeščaba-Noví Itebej). Sada ćemo prikazati primere svakog tipa saradnje.

### 8.1. Segedin-Subotica

Istorijski gledano, veza između Segedina i Subotice u vidu formalnog ugovora o bratimljenju postoji od 1966. Komplementarne veze između dva grada prekinute su svetskim ratovima i njihovim posledicama. Veze koje se obnavljaju su tipično, i potpuno otvoreno, mađarsko-mađarske veze. Ovde se ne radi o diskriminaciji na etničkoj osnovi, već o tome kako ispitanici definišu radnu saradnju u kojoj su i organizatori i kontrolori Mađari, što ima za posledicu da su mađarski interesi ti koji dominiraju.

Glavne oblasti saradnje su kultura, obrazovanje i umetnost. Nosioци saradnje su škole i umetničke grupe; mađarske škole u Subotici dobile su knjige na poklon, odvijaju se redovne razmene profesora i studenata, kao i programi obuke na mađarskom. Važni oblici saradnje uspostavljeni su u oblasti turizma, uglavnom u zajedničkim marketinškim strategijama i zajedničkim nastupima na sajmovima. Postoji inicijativa da se unapredi zajednički regionalni aerodrom, što znači da bi unapređenje Segedinskog aerodroma značilo uspostavljanje zajedničkog aerodroma za oba grada.

U političkoj sferi se, takođe, održavaju jake veze: održavaju se godišnje sednice generalne skupštine, i usvojeno je nekoliko deklaracija (npr. o borbi protiv droge). U isto vreme, oseća se uticaj unutrašnje politike obe zemlje. U 2002. je formiranje socijalističkog rukovodstva u Segedinu izazvalo poremećaj u bilateralnim vezama, što je izazvalo podozrivost u Subotici. Najveći problem za mađarsku stranu leži u velikom broju malih i različitih mađarskih i drugih organizacija u Vojvodini, zbog čega je teško opredeliti se za organizaciju s kojom će se najpre uspostaviti saradnja.

Rukovodstvo grada i njegov odsek za međunarodne odnose poseduju veoma malo informacija o prekograničnoj saradnji između civilnih i verskih organizacija. Obe postoje, ali je grad upoznat samo sa konkretnim sporazumima i akci-

jama gde je zvanično zatražena pomoć. U ovom trenutku, u toku je usklađivanje između civilnih organizacija u Segedinu i delovanja gradske uprave, što će omogućiti bolji uvid u njihovu ulogu u međunarodnim odnosima. Među ovima, opština je izdvojila zaštitu životne sredine i penzionerske organizacije zbog prikazanog visokog nivoa aktivnosti. I civilne veze su skoro isključivo mađarsko-mađarske. Kao i drugi gradovi pobratimi, i Subotica dobija godišnji poziv za učestvovanje u programima povodom „Dana Segedina“.

### 8.2. Bekeščaba-Zrenjanin

Opština grada Bekeščaba, koja je u rangu okruga, sklopila je sporazum sa Zrenjaninom u bivšoj Jugoslaviji još 1965, a grad se danas nalazi u Autonomnoj Pokrajini Vojvodini, u banatskom regionu.

U vreme kada se birao grad pobratim, bilo je važno naći grad slične veličine, strukture naselja, privrede, industrije i gostoprимljivosti. Bekeščaba je, takođe, nastojala da se zbratimi sa gradom u kojem žive Mađari.

Od samog početka, glavna oblast saradnje bila je uspostavljanje kulturnih i privrednih veza, i one su do današnjeg dana ostale dominantne. Prošlo je dosta godina pre nego što su stvorene veze između škola i obrazovnih institucija.

Sport je jedno od najvažnijih polja za saradnju. Strelci, mačevaoci, plivači, kuglaši i šahisti, košarkaši i atletičari održavaju veze sa sportskim klubovima u Zrenjaninu.

Trgovinska i industrijska komora okruga Bekeš koordinira privrednu saradnju, omogućavajući Zrenjaninu da izlaže na *Csaba-Expo* and *Szeged-Expo* sajmovima. Sastanci između zbratimljenih gradova odvijaju se dva ili tri puta godišnje.

Efikasnost saradnje otežana je složenom procedurom prelaska granice i pribavljanja viza, kao i skromnim sredstvima koja se izdvajaju za međunarodne odnose.

### 8.3. Senteš-Bačka Topola

Senteš je zbratimljen sa Bačkom Topolom od 1969, što je ceremonijalno obnovljeno nekoliko puta (1989, 1991. i 1998). Saradnja obuhvata polja kulture, sporta, zdravstva i trgovine. U okviru saradnje između zbratimljenih gradova, doktori i zdravstveni profesionalci iz Vojvodine redovno učestvuju na konferencijama o zdravstvu koje se organizuju u Sentešu. Postoje i prijateljske veze između organizacija Crvenog krsta iz oba grada. Sredinom 1990-ih, za vreme jugoslovenskih ratova, Senteš je redovno pomagao stanovništvu Bačke Topole, tako da se može reći da je saradnja rađala gestove solidarnosti čak i u teška vremena. Sporazum o kulturnoj saradnji koji je sklopljen 12. decembra 1998. obuhvata saradnju između osnovnih i srednjih škola, obrazovne, kulturne i sportske veze, organizaciju događaja i profesionalnu saradnju između nastavnog osoblja.

Takođe, postoje dobre veze između biblioteka, muzičkih škola i civilnih organizacija (razmena umetničkih dešavanja i medijska saradnja). U Sentešu je Obrazovni centar zadužen za pripremu radnog rasporeda za oba grada, što redovno obuhvata zajedničke izložbe, plesne predstave, književne i kulturne programe i programe narodne umetnosti, izvođenja pozorišnih grupa, horova i orkestara, i drugo. Postoji živa veza između poljoprivrednih srednjih škola; studenti iz Senteša su učestvovali u oračkom takmičenju u Srbiji, a njihovi profesori su prisustvovali 40-godišnjici poljoprivredne škole u Srbiji.

#### 8.4. Bekeš-Noví Itebej

Bekeš se zbratimio sa Novim Itebejom 7. septembra 2007. Tokom 1780-ih, 60 porodica iz Bekeša naselilo se u Novi Itebej, i novo naselje je imenovano po tom događaju. To je bio i osnov za zamisao bratimljenja Bekeša sa ovim mestom sa 1000 žitelja, a ugovor je nedavno potpisan. Sadašnje veze se uglavnom odnose na kulturnu saradnju, ali je akcioni plan iz 2008. proširio saradnju na mogućnost zajedničkog učešća na *interreg* tenderima. Još jedan cilj je uspostavljanje razmene iskustava u oblastima privrede, poljoprivrede i obrazovanja.

Opštine, uredi gradonačelnika i kulturni centri (u Novom Itebeju, to je mesna zajednica) u oba mesta učestvuju u saradnji, i odvija se aktivna razmena između društava za negovanje tradicije, folklornih grupa i sportskih klubova. S obzirom na kratak vek ove veze, još uvek nije moguće predstaviti dugoročne ekonomske efekte ovog bratimljenja, ali se značaj turizma već može nazreti. Delegacije oba grada dobijaju zajedničke pozive na razne manifestacije, kao što su Madzagfalvi dani u Bekešu ili Zimski susreti i Dan sela u Novom Itebeju.

Saradnja se odvija u okvirima finansijskih mogućnosti; naravno, posete bi mogle da budu i učestalije, ali to bi značilo dodatne troškove za obe strane.

Sve u svemu, kada je reč o bratimljenju gradova i okruga, možemo reći da je u mađarsko-srpskim odnosima postojanje mađarsko-mađarskih veza veoma bitno, a važne su i istorijske i tradicionalne veze. Mada se naglasak svuda stavlja na privredne aspekte, glavne oblasti saradnje su institucionalne (obrazovanje, itd.), kulturne, sportske ili naučne.

### 9. Evroregioni

Pod evroregionalnom saradnjom podrazumevamo institucionalne saradnje koje finansira Evropska unija, a koje su u skladu sa načelima EU i pokrivaju dva ili više susedna regiona ili drugih teritorijalnih jedinica. Organizacija i sadržaj mogu da budu izuzetno raznoliki, bez strogih pravila i regulative. Opšte gledano, evroregioni ujedinjuju, pod zajedničkim „kišobranom“ radne saradnje, oblasti sa obe strane državnih granica. Njihovo finansiranje obavlja se kroz više

kanala, uključujući sopstvena sredstva učesnika, članarine, EU i državna sredstva i, ponekad, privatni kapital. Oni postoje duž čitave mađarske granice, tj. bar na papiru Mađarska ostvaruje ovu vrstu saradnje sa svim susednim zemljama. Najstarija i najfunkcionalnija saradnja odvija se između Zapadne Transdanubije i Burgenlanda, u sklopu Zapadnapanonskog evroregiona. Više evroregiona uspostavljeno je između Mađarske i Slovačke. Jedna vrsta je na relaciji gradova i regiona, praveći aglomeraciju dela Estergoma koji pripada Slovačkoj i koji, stoga, predstavlja dominantno mađarsko-mađarsku saradnju (Išter-Granum). Ipak, u isto vreme postoje široke, mešovite mađarsko-slovačke saradnje (Vag-Dunav-Ipola i Zapadnapanonski evroregioni). Što se tiče mađarsko-slovenačkih i mađarsko-hrvatskih odnosa, tu se o evroregionima može govoriti samo u teoriji, pošto ni Muranija ni Dunav-Drava-Sava ne funkcionišu u praksi. Nema nikakvih značajnih projekata ili saradnji. U mađarsko-rumunsko-ukrajinskim odnosima, najveći evroregion je Karpatski evroregion, koji je preveliki da bi efikasno funkcionisao, i kojeg sačinjavaju strane koje imaju oprečne interese, kao i slabe i neusklađene finansijske mogućnosti. Jedini evroregion koji uključuje i Mađarsku i Srbiju je evroregion Dunav-Karaš-Moriš-Tisa, koji je najefektniji, najaktivniji i najprestižniji u našoj zemlji. (Vojvodina i Sombor učestvuju kao posmatrači u evroregionu Dunav-Drava-Sava, ali, usled manjka intenziteta i aktivnosti, to nije značajno u kontekstu mađarsko-srpske saradnje.)

### 9.1. *Evroregion Dunav-Karaš-Moriš-Tisa (DKMT)*

Okruzi Bač-Kiškun, Jas-Nađkun-Solnok, Čongrad i Bekeš, Autonomna Pokrajina Vojvodina i okruzi Timiš, Arad, Karaš-Severin i Hunedoara oformili su evroregion Dunav-Karaš-Moriš-Tisa u novembru 1997. Od tada su okruzi Jas-Nađkun-Solnok i – u 2008 – Bekeš, istupili iz saradnje, uz obrazloženje da nisu imali nikakve opipljive koristi od nje.

Glavna institucija evroregiona za donošenje političkih odluka je generalna skupština, sastavljena od čelnika regionalnih opština. Predsednika biraju članovi, a mandat je rotirajući i traje godinu dana. Zadaci sekretarijata i komiteta za saradnju su pripremanje odluka i administrativni poslovi. Uz to, oni osnivaju dodatne radne komitete za planiranje i razradu predloženih projekata.

Struktura i funkcionisanje evroregiona značajno su se promenili 2003, kada je osnovano preduzeće od javnog interesa sa ograničenom odgovornošću „Dunav-Karaš-Moriš-Tisa“ (DKMT). Ovo društvo ima veliki značaj jer, kao ekonomski entitet, može da konkuriše za fondove EU, pravi razvojne projekte i ima profesionalni menadžment. Uz to, osnivanjem društva je operativni, često dosadni, svakodnevni rad prešao u druge ruke. Prethodno, za potrebe međunarodne saradnje, političari koji su upravljali administrativnim jedinicama evroregiona nisu dobijali nikakvu naknadu, a rad na rešavanju problema u „domovini“ zahtevao je njihovo puno učešće. Svakodnevni kontakti su važni i neophodni za stvaranje funkcio-



nalne i efikasne međunarodne saradnje, ali je, s druge strane, njena efikasnost upitna ako je vode političari koji nemaju ni vremena ni energije za to, tj. ako ne postoji organizacija koja je za to posebno zadužena. Kad je reč o evroregionalnim saradnjama koje postoje samo na papiru, glavna operativna neefikasnost leži u nedostatku operativnog upravljanja od strane jednog korporativnog tela (npr. evroregion Dunav-Drava-Sava), dok oni uspešni naglašavaju njegovu važnost (osim DKMT, to su evroregioni Išter-Granum i Zapadnopanonski).

Osim svakodnevnih komunikacija, stalnog upravljanja projektima i razvojnog rada, nagli porast u tenderskoj aktivnosti je jedan od najvažnijih efekata osnivanja d.o.o. Bez sredstava EU, evroregion može da finansira zajedničke aktivnosti većinom iz sopstvenih sredstava, a imajući u vidu finansijske mogućnosti opština, one se uglavnom iscrpljuju finansiranjem protokolarnih poseta i nekoliko studija. Bez ekonomskog entiteta, oni nemaju šansu da dobiju sredstva EU. Uporedo sa osnivanjem d.o.o. došlo je i do promene mehanizma odlučivanja u samom evroregionu, gde je odlučivanje konsenzusom zamenjeno većinskim odlučivanjem.

Tri najznačajnija naselja u evroregionu su Segedin, Temišvar i Novi Sad. U vreme osnivanja, Segedin je uživao značajnu prednost nad drugima, zbog članstva u EU i relativne naprednosti. Od tada je Temišvar zabeležio značajan privredni rast, posle čega je usledio i rast u drugim sektorima. Ovaj rumunski grad sa više od 300.000 žitelja danas je najvažniji grad evroregiona. Novi Sad još uvek nosi tragove rata, embarga i NATO bombardovanja, ali je, sa svojim dinamično rastućim stanovništvom, drugi grad po veličini u Srbiji, a njegov položaj centra sve šire autonomije Vojvodine može predstavljati dugoročnu prednost. Ova tri grada (i regioni koje sačinjavaju) u isto vreme saraduju i takmiče se. Saradnja i racionalna raspodela zadataka (npr. regionalni aerodrom, industrijski parkovi koji se šire preko granice i realizacija saradnje u oblasti zdravstva) još uvek nailaze na pravne i administrativne prepreke (Šengenski sporazum deli region na tri dela, neophodne vize za građane Srbije), da ne govorimo o teškoćama vezanim za odricanje od pojedinačnih interesa – koji se često nazivaju nacionalnim (što nije lako ni u nemačko-belgijsko-holandskim odnosima, a kamoli u mađarsko-rumunsko-srpskim).

Slika 2: Evroregion Dunav-Karaš-Moriš-Tisa ([www.dkmt.net](http://www.dkmt.net))

### 9.2. Najznačajniji projekti evroregiona DKMT

Tokom svog postojanja, evroregion je ostvario nekoliko značajnih projekata. Pre osnivanja d.o.o. njihov broj i obim bili su mali. Među ostvarenim projektima su i sledeći: priprema uprošćenih studija vezanih za razvoj infrastrukture, publikacija radova na tri jezika, dok je najdelotvornije lobiranje evroregiona bilo ono koje je donelo otvaranje graničnog prelaza Kisombor, što je skratilo put od Segedina do Temišvara za 70 km. Posle osnivanja d.o.o. DKMT, broj projekata je počeo da raste i o njima je počelo više da se razmišlja, više sredstava je bilo na raspolaganju, što je povećalo intenzitet i obim saradnje, kao i broj aktivnosti. Projekti su uključivali „obavezne“ događaje, npr. kulturne događaje (Hiljadu lica Evrope) koji su podsticali uzajamno upoznavanje kultura i intenzivnije međuljudske odnose. Organizovani su i programi iz sfere privrede, poput trgovinskih sajmova i susreta poslovnih ljudi, često podeljenih po strukama. Evroregion je inicirao nekoliko velikih projekata koji su, s jedne strane, još uvek u toku, a koji bi, s druge strane, služili na čast mnogim, mnogobogatijim evroregionima sa

višedecenijskom tradicijom i koji bi, ako se uspešno izvedu, od DKMT stvorili najuspešnijiu međunarodnu saradnju u Mađarskoj i celoj Centralnoj Evropi.

### 9.3. Evroregionalni informacioni centar (ERIC)

Medijska saradnja između ove tri zemlje, na četiri jezika, ima sopstveni radio program i novinsku veb stranicu. Glavni zadatak je povećanje efikasnosti komunikacije ne samo za malobrojnu elitu (ekonomsku i političku), već za sve građane. Projekat je počeo od osnovne zamisli da se može stvoriti jedan povezan region koji ostvaruje intenzivnu saradnju samo uz postojanje jakog protoka informacija između zemalja članica, koji doseže do većine stanovništva. Uspostavljanje regionalnog identiteta ili „spiritus loci“ je od ključne važnosti za regione koji funkcionišu i saraduju. Političari iz DKMT evroregiona ovo su prepoznali. Besplatni i otvoreni protok vesti omogućava svakom građaninu da učestvuje u svim kulturnim, naučnim, privrednim ili sportskim događajima u regionu, pa čak i onim koji se odvijaju preko granice. Informacije nikad ranije nisu prelazile granice, a one su od ključne važnosti za dobrofunkcionišući region.

## 10. Turizam – tematska putna odredišta

Turistička saradnja počela je sporo, a sve tri strane želele su da privuku turiste iz druge dve. Kada je ovakav stav prevaziđen, napravljen je složeni turistički proizvod, koji kao odredište prevazilazi granice regiona, pa čak i državne granice. Tematska putna odredišta su dobar primer razvojnog potencijala lokalnih resursa, potencijala umrežavanja i efikasnosti dobro formulisane saradnje u interesu svih strana. Tematska putna odredišta mogu biti obilasci banja, *Art nouveau* arhitektonske ture i obilazak industrijskih spomenika. Tematske ture koje pokrivaju sve tri zemlje mogu se ponuditi na sva tri tržišta i na tri različita sajma turizma u tri različite zemlje, što povećava delotvornost marketinga.

## 11. Bezbednost bez granica – oporavak od katastrofa

Najvažniji i verovatno najveći projekat saradnje predstavlja povezivanje upravljanja katastrofama (većinom kontrola poplava). Tronacionalni tim za upravljanje katastrofama sastoji se od profesionalaca iz svake od zemalja, koji su opremljeni mobilnim selom, prečistačima za vodu, mobilnom meteorološkom stanicom, itd., i koji učestvuju u jedinstvenoj obuci koju su pripremili mađarski specijalisti i koja je akreditovana od strane UNO. Akcioni tim formiran je uz pomoć fondova EU, radi nošenja sa čestim poplavama koje zahvataju region (ovo je najniža oblast u Karpatskom basenu), ali njihov dugoročni cilj je pružanje

pomoći i izvan regiona. Tokom aprilskih vežbi u Titelu, pored brojnih pozitivnih rezultata, iskazale su se i greške. Uprkos dobroj pripremljenosti, zajedničkim obukama i visokotehnološkoj opremi, za vreme krize i pod pritiskom donošenja brzih odluka greške u komunikaciji, nerazumevanje, pogrešno tumačenje ili čak sporije razumevanje mogu da uzrokuju ogromnu štetu.

## 12. Industrijski park *Triplex*

Jedan od najznačajnijih projekata za oživljavanje privrede je industrijski park *Triplex-Confinium*, na mađarsko-srpsko-rumunskoj granici. Ovaj industrijski park može da odigra važnu ulogu u privrednom razvoju regiona, pošto obuhvata prostor sve tri zemlje i, stoga, integriše sve njihove prednosti. Kombinacija rumunskog poreskog sistema, srpsko-ruskog sporazuma o slobodnoj trgovini i visokokvalifikovane mađarske radne snage mogla bi da bude veoma privlačna. Industrijski park bi mogao da podstakne otvaranje novog graničnog prelaza, kao i novi razvoj transportne infrastrukture.

## 13. Zdravstvo

Ovaj evroregion je tokom 2007. započeo – ako zaživi – primeran i grandiozan projekat. Reč je o združenom zdravstvenom sistemu, zasnovanom na ideji o uravnoteženijem korišćenju različitih kapaciteta svake zemlje, geografskoj racionalnosti, boljem korišćenju različitih objekata i racionalnoj podeli zajedničkog razvoja. Različite oblasti u regionu poseduju različite kapacitete u različitim poljima medicine. Kada bi više ljudi koristilo te kapacitete, njihovo održavanje bi bilo efikasnije. Za „potrošače“ je takođe važno da mogu da zaođu spiskove za čekanje na operaciju i odu u susednu zemlju, gde mogu doći do bržeg tretmana. U nekim delovima regiona, bolnice s druge strane granice su najbliže (npr. Mako). U ovakvim slučajevima, prekogranični tretman može da spase živote. Različiti prirodni potencijali (lekovite vode i planinska lečilišta) mogu da opravdaju prekograničnu lekarsku negu i zajednički razvoj, a nabavka i korišćenje skupe medicinske opreme doneli bi maksimalnu integraciju. Kako bi projekat uspeo, moraju da se prevaziđu određene pravne i administrativne prepreke, i razne interesne grupe se moraju ubediti o prednostima koje projekat donosi svima. Ipak, ova inicijativa nije bez presedana, s obzirom na to da sličan sistem funkcioniše u nemačko-belgijsko-holandskom Mas-Rajn (Meuse-Rhin) evroregionu.

## 14. Infrastruktura

Uz mnoge uspešne i obećavajuće projekte, trebalo bi pomenuti i to da su najveći evroregionalni projekti od početka vezani za razvoj infrastrukture, i to ne samo razvoj već i obnovu i rekonstrukciju, zbog posebne istorije Karpatskog basena. Ti projekti prevazilaze nadležnost evroregiona, a lobiranje dosad nije uspeo da ubedi nadležne nacionalne vlasti.

Glavni infrastrukturni projekti su:

- Izgradnja međunarodnog plovnog puta na Tisi i unapređenje njegove plovnosti
- Uspostavljanje plovnosti Bege
- Rekonstrukcija mosta Čanad-Mađarčanad Maroš
- Rekonstrukcija železničkog pravca Temišvar-Segedin-Subotica-Bacalmaš-Baja
- Put Reske-Beograd
- Banatski put Beograd-Pančevo-Kikinda-Tripoint (Triplex)-Deska
- Uspostavljanje novog graničnog prelaza između Karaš-Severina i Vojvodine

## 15. Institucionalna saradnja

Institucionalna saradnja univerziteta u Segedinu, Temišvaru i Novom Sadu se ističe, ne samo po tome što pokriva brojna polja istraživanja (medicinske nauke, zaštita životne sredine, itd.), već i organizovanjem programa razmene za studente i predavače, kao i obilascima partnerskih univerziteta. Oni razmenjuju mišljenja i detaljno se bave pitanjima evroregionalne saradnje i njenih društvenih i ekoloških odnosa. Nažalost, rezultati ovih univerzitetskih istraživanja imaju ograničen ekonomski i društveni domet, usled velike razdaljine (većinom mentalne) između ekonomskih i društvenih učesnika i univerziteta i istraživačkih centara finansiranih od strane države, kao i nedostatka sredstava koja se izdvajaju za istraživanja i razvoj.

Iz pregleda evroregionalnih odnosa i odnosa zbratimljenih gradova/okrug, možemo zaključiti da ovi drugi održavaju mađarsko-mađarske veze posredstvom alata jezika, kulture, obrazovanja, folkloru i civilnih odnosa, dok evroregionalna saradnja većinom nastoji da pomogne razvoju samog regiona, zastupajući opšte evroregionalne interese nezavisno od mađarsko-mađarske saradnje.

## 16. Zaključci

Sabirajući naše zaključke, možemo reći sledeće u vezi sa institucionalnom saradnjom u graničnim oblastima Mađarske i Srbije:

- U pogledu saradnje, postoji i mađarsko-mađarska i mađarsko-srpska institucionalizovana saradnja, u skladu sa posebnim etničkim i geografskim konstelacijama Mađarske i Srbije. Ova prva se razvila u okviru pokreta zbratimljenih gradova, unutar kojeg, prirodno, postoje i institucionalne jedinice (obrazovanje, kultura, tradicija). Ove druge se mogu razvrstati u evroregionalne (DKMT) i institucionalne (univerziteti, komore) saradnje. Organizaciono načelo je jasno etničko u ovim prvim, dok je u ovim drugim geografsko, upotpunjeno svojstvima sektora saradnje.
- Najznačajnija prepreka za saradnju u regionu je jezička. Na mađarski kao jezik komunikacije možemo se samo delimično osloniti, tako da postoji potreba za prikladnijim jezikom opštenja (npr. engleski), i oba partnera bi trebalo da podrže najšire moguće usvajanje tog jezika. Odmah iza toga, bilo bi korisno da nacije učesnice nauče jezike ovih drugih (mađarski, rumunski, srpski). Međutim, to nije nešto što je tradicionalno svojstveno ovom regionu.
- Moguće rešenje za napred navedena pitanja je uspostavljanje zajedničkih programa stipendiranja i jačanje njihovog finansiranja, ne samo na univerzitetskom, već i srednjoškolskom nivou. Osim tradicionalnog učešća studenata iz redova manjina, tu bi trebalo obratiti veću pažnju na studente drugih nacionalnosti, pogotovo Srbe. Mnogi od njih nikad nisu bili u inostranstvu i skoro da gledaju na EU članice Rumuniju i Mađarsku kao na „Zapad“. Obrazovanje studenata iz Srbije u Mađarskoj moglo bi da doprinese poboljšanju međusobne slike i pojača regionalni identitet, što je i osnovno načelo uspešnog i efikasnog evroregiona.
- Takođe je važno podržati saradnju između istraživačkih ustanova, institucija i preduzeća – saradnju između univerziteta i tripartitnog industrijskog parka. Od ključne važnosti za preduzeća u regionu je da imaju neograničen pristup velikim potencijalima i intelektualnom kapitalu istraživačkih ustanova. To se može postići kroz industrijski park koji bi obuhvatao sve tri zemlje i centar za inovacioni transfer koji bi s njim bio povezan. Uz to, slično procesima planiranim u sektoru zdravstva, koordinirani razvojni i investicioni planovi i specijalizacija istraživačkih ustanova mogli bi da doprinesu efikasnosti ovog sektora, što bi, takođe, podiglo i međunarodnu konkurentnost.
- Neophodno je eliminisati najuže grlo u regionu – teškoće u komunikacijama. Jedan element je infrastrukturni razvoj: jačanje putnih i železničkih mreža će približiti regione i poboljšati pristup, što će pospešiti integraciju. To bi moglo imati dodatne stabilizacione efekte za Srbiju.

- Još jedan ključni element jačanja efikasnosti komunikacije je revizija viznog režima prema Srbiji.

Za Srbiju i region, iskustva pograničnih regiona u Mađarskoj su instruktivna:

- Na prvom mestu, što se tiče Srba koji žive izvan granica Srbije, ova vrsta aktivnosti od strane matice predstavljala bi minimalnu brigu. Saradnja između zbratimljenih gradova mogla bi da pomogne mnogim manjinskim srpskim naseljima. Kao što smo videli u slučaju Mađarske, te saradnje su etnički zasnovane i igraju važnu ulogu u očuvanju identiteta kroz jezik, običaje, tradicije i kulturu.
- Saradnje uspostavljene po geografskom načelu (evroregioni, koji bi teoretski mogli da budu uspostavljeni duž svake nove granice na postjugoslovenskom prostoru) su naslednice podele rada i saradnje, tako da su one sposobne da proizvedu prekograničnu aktivnost uprkos promenjenim političkim i geografskim okvirima. Evropska unija većinom podržava ove akcije, tako da se one mogu koristiti i za prikupljanje sredstava.
- Postoje neki primeri kombinovanja ove dve stvari u Mađarskoj, ali nismo imali priliku da ih predstavimo u ovom radu. Svedoci smo ponovnog naseljavanja prekogranične aglomeracije Estergoma na mađarsko-slovačkoj granici, koja povezuje etničko i geografsko načelo. Drugim rečima, slovačka aglomeracija grada je etnički još uvek mađarska. Ova naselja obnavljaju stare geografske veze, donoseći više „prirodnih“ interakcija na relaciji grad-selo u ovoj oblasti kojoj nedostaju gradovi. Ovakva vrsta saradnje bi možda bila moguća na mnogim mestima duž srpske granice u bliskoj budućnosti.

### Literatura

- Baranyi, B.: *A határmentiség dimenziói*, Dialóg-Campus Budapest-Pécs, 2004, str. 309.
- Hardi, T.: „Az államhatáronkon átnyúló régiók formálódása“, *Magyar Tudomány* 2004/9, 2004, str. 991.
- Intervju sa Ester Čokaši, direktorkom j.p. DKMT Evroregionalnih agencija za razvoj
- Intervju sa Tiborom Papom, reporterom o međunarodnim odnosima u Segedinu MJV
- [www.ericinfo.eu](http://www.ericinfo.eu)
- [www.dkmt.net](http://www.dkmt.net)

Rad primljen: 8. decembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

ASSISTANT PROFESSOR REMENYI PETER, PhD  
*Department of Political Geography and Regional Development,  
Institute of Geography, University of Pécs*

## INTERNATIONAL INSTITUTIONAL CO-OPERATIONS IN THE BORDER AREAS OF HUNGARY AND SERBIA

### Summary

*The relations between Serbia and Hungary have several aspects, one of them being the trans-border institutionalized co-operations. These institutionalized trans-border co-operations include in our view first of all the sister cities and the euro regions. According to our opinion these are the basis of the harmonic and balanced relation between the two states. Their bottom-up built structures; the civil and non-governmental initiatives are essential elements of an efficient co-operation. In our paper we examine the existing structures in this area, arguing that their setup follow a dual system. Duality in this case means that the sister city movement is ethnic-based (practically a Hungarian-Hungarian co-operation) while euro regions have more rational objectives where ethnicity is not considered important, only efficiency and the basic principles of EU's regional policy.*

**Key words:** *international co-operation, sister city, euro region, trans-border relations, Hungary, Serbia*

**JEL classification:** R 12, R 58



DR NORBERT PAP, VANREDNI PROFESOR\*  
Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj,  
Geografski institut, Fakultet za prirodne nauke, Univerzitet u Pečuju  
DR BERNADET SABO-KOVAČ, DOCENT  
Odsek za opštu i primenjenu geografiju  
Geografski institut, Fakultet za prirodne nauke, Univerzitet u Pečuju

## ZNAČAJ MIKROREGIONALNIH ORGANIZACIJA/UDRUŽENJA U MAĐARSKOJ

**Sažetak:** U Mađarskoj opada broj stanovnika (što je počelo 1981) i, u još većem stepenu, ubrzano se depopulišu neke ruralne oblasti i dešavaju brze promene u koncentraciji i procesima urbanizacije naselja, nastale u uslovima tržišne privrede. Preporuke i očekivanja Evropske unije su zahtevale, i zahtevaju, promene na raznim nivoima (regioni, oblasti, mikroregioni, itd.) u organizaciji nacionalnog prostora.

Koncept mikroregiona se odnosi na nekoliko prostornih i funkcionalnih odrednica. Mikroregioni imaju različita značenja za različite sektore: javnu upravu, pravnu upravu, sociologiju, geografiju, prostorni razvoj, pa čak i politiku.

Broj opštinskih udruženja i sistem statističkih mikroregiona (LAU 1) počeli su da se približavaju i u pogledu brojeva i u pogledu prostornog pokrića. Usled jake motivisanosti ka obezbeđivanju razvojnih sredstava, ustavno zagarantovana sloboda udruživanja je većinom izgubila na značaju, a do 2007. udruženja (njih 171) nicala su širom Mađarske. U radu ćemo predstaviti koncept razvoja i razne vrste mikroregionalnih tvorevina.

**Ključne reči:** regionalni razvoj, mikroregioni, lokalne vlasti, efikasnost, Mađarska  
**JEL klasifikacija:** R 12, R 58

### 1. Uvod

Tokom 20. veka napravljeni su brojni koncepti „idealne“ prostorne podele sadašnje Mađarske. Sistem koji je najviše favorizovan od strane državne uprave i državne prostorne politike je sistem okruga, koji je doživeo transformacije kao posledicu dva svetska rata. Usled potrebe za racionalizacijom, reformom iz 1923. broj okruga je prvo smanjen sa 34 iz 1920. na 25. Sledeća značajna promena desila se 1950, kada je iz postojećih 25, posredstvom određenih integracija, formirano

---

\* E-mail: pnorbert@gamma.ttk.pte.hu

19 okruga, čije su se veličine takođe promenile. Dakle, sistem okruga pokazao je fleksibilnost u praćenju promena.

**Tabela 1:** Promene u broju stanovnika u Mađarskoj, 1920-2001.

Broj stanovnika, gustina naseljenosti, prirodni priraštaj, 1870-2001.							
Godina	Broj stanovnika	Gustina naseljenosti	Broj stanovnika kao procenat		Vreme	Stvarno povećanje ili smanjenje	Prosečna godišnje povećanje ili smanjenje, u procentima
			Popisa iz 1870.	Prethodnog popisa			
Postojeća civilna populacija							
1870.	5 011 310	53,9	100				
1880.	5 329 191	57,3	106,3	106,3	1871-1880.	317 881	0,56
1890.	6 009 351	64,6	119,9	112,8	1881-1890.	680 160	1,21
1900.	6 803 727	73,1	135,8	113,2	1891-1900.	794 376	1,25
Postojeća populacija							
1900.	6 854 415	73,7	136,8		1891-1900.		
1910.	7 612 114	81,8	151,9	111,1	1901-1910.	757 699	1,05
1920.	7 986 875	85,9	159,4	104,9	1911-1920.	374 761	0,48
1930.	8 685 109	93,4	173,3	108,7	1921-1930.	698 234	0,84
1941.	9 316 074	100,1	185,9	107,3	1931-1941.	630 965	0,7
1949.	9 204 799	98,9	183,7	98,8	1941-1948.	-111 275	-0,15
1960.	9 961 044	107,1	198,8	108,2	1949-1959.	756 245	0,72
1970.	10 322 099	111	206	103,6	1960-1969.	361 055	0,36
Konstantna populacija							
1970.	10 292 758	110,6	205,4				
1980.	10 701 063	115	213,5	104	1970-1979.	408 305	0,39
1990.	10 381 959	111,6	207,2	97	1980-1989.	-319 104	-0,3
2001.	10 078 138	108,3	201,1	97,1	1990-2001.	-303 821	-0,27
Rezidenti							
1970.	10 300 996	110,7	205,6				
1980.	10 709 463	115,1	213,7	104	1970-1979.	408 467	0,39
1990.	10 374 823	111,5	207	96,9	1980-1989	-334 640	-0,32
2001.	10 198 315	109,6	203,5	98,3	1990-2001	-176 508	-0,15

**Izvor:** Autor, na osnovu podataka HCSO

Tokom prethodnog veka, reforme javne uprave i prostorne organizacije bile su stalno na dnevnom redu. Možemo videti prostorne podele koje sadrže male okruge, okruge srednje veličine, velike okruge, podele sa tri, četiri, šest, sedam,

osam ili devet regiona, i tako dalje. Te prostorne jedinice su definisane kao ekonomske oblasti, makroregioni, slivna područja.

Reforme su predviđale „bolji“ i efikasniji sistem prostorne organizacije koji se razlikuje od prethodnog, zasnovan na drugačijim racionalnim obzirima. Međutim, tradicionalni prostorni sistem pokazao se jačim od racionalnih argumenata.

Koreni velikih promena mogu se naći u vremenima privrednih i političkih promena. Pojava opadanja broja stanovnika u Mađarskoj (koja je nastala 1981) i, još više, ubrzana depopulacija nekih ruralnih oblasti, brze promene u koncentraciji i procesima urbanizacije naselja nastale u uslovima tržišne privrede, preporuke i očekivanja Evropske unije, takođe su zahtevale, i zahtevaju, promene u organizaciji nacionalnog prostora.

**Tabela 2:** Sistem NUTS u Mađarskoj u 2008.

	<i>Specifikacija nivoa</i>	<i>Broj jedinica koje pripadaju nivou</i>	<i>Prosečan broj opština po jedinici</i>	<i>Prosečna populacija nivoa</i>
NUTS 1	Zemlja	1	3175	10045000
NUTS 2	Region	7	453,57	1435000
NUTS 3	Okrug/glavni grad	20	158,75	502250
LAU 1	Mikroregion	173	18,35	58063,58
LAU 2	Opština	3175	1	3163,77

**Izvor:** Autor, na osnovu podataka HCSO

## 2. Istraživanja autora i primenjene metode

U okrugu Tolna u Mađarskoj sprovedeno je detaljno istraživanje tokom 2003-2004. Imali smo reprezentativni uzorak od 520 ljudi, i posmatrali smo razne aktivnosti, stavove po pitanju naseljavanja i regionalnog razvoja stanovništva u čak 108 opština i u velikom broju preduzeća (više od 150), od kojih smo takođe imali reprezentativni uzorak. Nalazi su objavljeni u dva toma.<sup>1</sup> Istraživanja su ruralnom području Južne Transdanubije dala međunarodnu dimenziju.

U svojim doktorskim istraživanjima, Bernadet Sabo-Kovač usredsredila se na ekološka pitanja mikroregiona, a njeno glavno polje istraživanja je region Južne Transdanubije. Ona je nekoliko puta učestvovala u razrađivanju koncepta za ublažavanje ili poboljšanje uticaja društveno-ekonomskih procesa na životnu sredinu – na mikroregionalnom, oblasnom i regionalnom nivou. Igrala

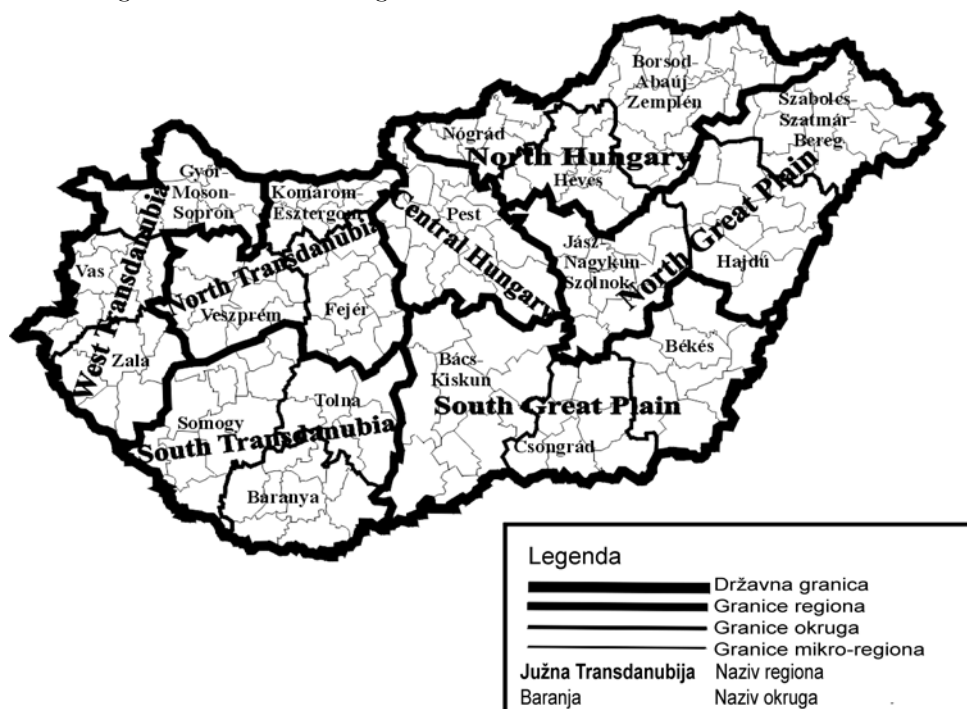
<sup>1</sup> N. Pap, ur.: *Terület- és településfejlesztés Tolna megyében* (Naseljavanje i regionalni razvoj o okrugu Tolna), Babits Kiadó, Szekszárd, 2005. i N. Pap, ed.: *Tolna – a rural area in Central Europe. Regional and local development in Tolna County, Hungary* (Tolna – ruralna oblast u Centralnoj Evropi. Regionalni i lokalni razvoj u okrugu Tolna, Mađarska), LOMART, 2007.

je aktivnu ulogu u istraživanju naslovljenom „Narušavanje zdravlja uzrokovano narušavanjem životne sredine i samoevaluacija zdravstvenog stanja stanovništva“ u okrugu Baranja 2001. i u celoj Južnoj Transdanubiji 2002. Tokom 2004. učestvovala je u istraživanju uslova i razvojnih mogućnosti naseljenih rubova naselja u okrugu Tolna.

Tokom poslednjih 15 godina zajedno smo učestvovali u brojnim (približno 50) primenjenim istraživanjima u oblasti naseobinskog i regionalnog razvoja (većinom su to bila regionalna/mikroregionalna i makroregionalna istraživanja). U tom procesu smo se celovito upoznali sa problemima Južne Transdanubije, koja je jedan važan međuregion.

Istraživanja Južne Transdanubije obuhvatala su duži vremenski rok, u nekoliko faza. Složeno istraživanje regiona prvi put je obavljeno tokom 1998-2000, po zaduženju Saveta za regionalni razvoj Južne Transdanubije, a zatim delimično ponovljeno u 2006. U oba istraživanja učestvovali smo kao glavni istraživači (odgovorni za sva metodološka pitanja).

Slika 1: Regioni, okruzi i mikroregioni



### 3. Definicija mikroregiona

Koncept mikroregiona odnosi se na nekoliko prostornih i funkcionalnih odrednica. Mikroregioni imaju različita značenja za različite sektore: javnu upravu, pravnu upravu, sociologiju, geografiju ili prostorni razvoj ili čak i politiku.

Radi definisanja koncepta mikroregiona, geografi i istraživači iz drugih društvenih nauka koriste nekoliko pristupa. Možemo posmatrati mikroregion kao **prostornu jedinicu sa pridevom**: „mali region“.<sup>2</sup> Njegovu veličinu je relativno lako definisati: mikroregioni su prostorne jedinice veće od administrativnih oblasti opština, ali manje od okruga. To su jedinice definisane prostornim vezama između sela ili između sela i grada, većinom radi zadovoljenja svakodnevnih potreba stanovništva. Mikroregionalne analize takođe mogu imati **geografsko-istorijski pristup**. Neki nazivi mikroregiona imaju duboko ukorenjeno geografsko, prostorno značenje u glavama lokalnog stanovništva: Hegyhát (Brdski greben), Völgység (Doline), Kiskunság. Oni definišu i sadrže određena fizička, geografska, i prirodna svojstva i odrednice, vekovne tradicionalne lokalne – varoš, opštinska varoš – tržišne odnose, a u nekim slučajevima i religiozne i versko-zajedničke veze.<sup>3</sup>

Eva G. Fekete pristupa definiciji koncepta mikroregiona sa stanovišta **kontakata nastalih u oblasti sliva**. U svojim istraživanjima, ona je našla da su dve najbitnije osnove za određivanje mikroregiona dobrovoljnost i horizontalnost (podrazumevajući neku vrstu hijerarhije unutar sistema datih mikroregiona).<sup>4</sup>

Ištvan Bakoš definiše mikroregione sa stanovišta **geografskog prostora**; tj. mikroregioni su jedinice – razumljive i lično doživljene od strane lokalnog stanovništva – geografskog prostora, unutar kojih su opštinske zajednice međusobno vezane zajedničkim interesima i regionalnim identitetom, i nijedna druga opština se sa njima ne može povezati na istoj osnovi. Osnove zajedničkih interesa i regionalnog identiteta su svesno doživljena zajednička prošlost, zajednička istorijska svojstva izgradnje kulture, pripadanje geografskoj oblasti koje omogućava iste privredne i društvene aktivnosti, horizontalne veze izgrađene na funkcionalnoj (privreda, usluge, infrastruktura, zajednica) međuzavisnosti i intenzivnoj komunikaciji.<sup>5</sup>

<sup>2</sup> B. Csátári: „A kistérség fogalma (Koncept mikroregiona)“, u: F. Csefkó (ur.): *Kistérségeknék kistérségekről (Mikroregionima o mikroregionima)*, Dunaholding City Menedzser Kft., Budapest, 1995, str. 11-15.

B. Csátári, „Criteria of rurality for the Hungarian micro-regions: Major problems facing rural areas in Hungary“, u: Gy. Barta, G. É. Fekete, I. Kukorelli Szörényiné, J. Timár (eds): *Hungarian Spaces and Places: Patterns of Transition*, Centre for Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, Pécs, 2005, str. 466-482.

<sup>3</sup> B. Csátári, 1995, ibid.

<sup>4</sup> G., Fekete, É. Bodolai: *Kistérségi szerveződések megjelenése a területfejlesztésben (Mikroregionalne organizacije u prostornom razvoju)*, 1995.

<sup>5</sup> I. Bakos: *Területfejlesztési stratégiák és programok tervezésének módszertana (Metodologija planiranja razvojnih strategija i programa)*, Bíbor kiadó, Miskolc, 2001, str. 141.

Pravna definicija koncepta mikroregiona još uvek nije utanačena; uprkos činjenici da je bilo nekog napretka u tom pogledu tokom prethodne dve decenije, definicija mikroregiona i njihovog mesta i funkcija u prostornoj organizaciji još uvek nisu jasni. Nekoliko koncepta uzetih iz prethodne pravne regulative koriste se kao sinonimi za mikroregione: distrikt, okolina, slivno područje, mali region. Takođe, nailazimo na mikroregionalna udruženja u tekstovima, ali to je koncept koji je nepoznat važećoj mađarskoj pravnoj regulativi. Ta nejasnoća otežava definisanje koncepta, sadržaja i funkcija mikroregiona i pojavu nedvosmislenog profesionalnog jezika. Pravna regulativa nudi veoma malo pomoći u pogledu klasifikacije koncepta mikroregiona:

- U **Ustavu Republike Mađarske (Akt br. XX. iz 1949)** ne možemo naći mikroregione, ni u regulativi koja se tiče prostorne podele Mađarske, ni u osnovnim pravilima o sistemu lokalnih samouprava: mikroregioni nisu definisani ni kao geografske ni kao administrativne jedinice (samo se pominje mogućnost dobrovoljnog i slobodnog udruživanja).
- **Akt o lokalnim samoupravama (Akt br. LXV. iz 1990)** takođe ne pominje koncept mikroregiona. Mada Akt sadrži specifikaciju „distrikt“ u stavovima o zadacima i nadležnostima okružnih samouprava, ti distrikti nisu povezani sa prostornim jedinicama koje se zovu mikroregioni.
- **Akt o udruživanju i saradnji opštinskih vlasti (Akt br. CXXXV. iz 1997)** takođe ne koristi pojam mikroregiona, ali pominje proširenje saradnje opštinskih vlasti i produbljanje prostornih odnosa.
- **Akt o prostornom razvoju i fizičkom planiranju (Akt br. XXI. iz 1996)** sadrži koncept mikroregiona, ali ne precizira mesto i funkciju mikroregiona u organizacionom sistemu prostornog razvoja, definiciju ili regulisanje rada i organizacije mikroregiona. Stav 5 Akta definiše koncepte prioritnog regiona, mikroregiona, tj. malog regiona, regiona i okoline.<sup>6</sup>

Gorenavedene definicije – pogotovo one koje se odnose na okolinu – su razvojno-centrične; one podupiru planske i razvojne pravce mikroregionalnih i opštinskih odnosa i od nedovoljne su pomoći za tumačenje zajedničkih radnji,

<sup>6</sup> Osnovne definicije. 5. § za svrhe ovog Akta:

f) *Prioritetni region: regionalna jedinica koja obuhvata jedan ili više okruga (glavni grad), ili određenu oblast unutar njih, kojom će se zajednički upravljati sa društvenog, privrednog ili ekološkog aspekta, za čije jedinstveno planiranje ili razvoj su, takođe, vezani nacionalni interesi ili ciljevi definisani u drugim pravnim pravilima (metropolska konurbacija, prioritne rekreativne oblasti, regioni sa zaštićenom okolinom ili nacionalni parkovi podeljeni između nekoliko okruga, graničnih ili drugih specifičnih regiona).*

g) *Okolina: mali region sa varoškim centrom, samoorganizovana teritorijalna jedinica osnovana zarad koordinacije razvoja.*

h) *Mali region: teritorijalna jedinica čije se granice mogu nacrtati na osnovu totaliteta funkcionalnih odnosa između zajednica, gde skup samoorganizovanih susednih zajednica održava intenzivne međusobne odnose.*

i) *Region: sažimajući opis različitih teritorijalnih jedinica (region, okrug, prioritni region i mali region).*

javnih usluga i administracije. Ova jednoobraznost, takođe, karakteriše rad već postojećih mikroregionalnih udruženja (ili odbora).

#### 4. Istorijat formiranja mikroregionalnog sistema

Tokom ranih 1990-ih, sa stupanjem na snagu Akta o lokalnim samoupravama, bivši upravni sistem zasnovan na takozvanim urbanim područjima (ili okolinama), prestao je da postoji u Mađarskoj. U vreme sistemskih promena izvršeno je detaljno procenjivanje nezavisnosti i suvereniteta naselja, a tradicionalno jaki okruzi izgubili su dobar deo svog značaja. Pitanje ponovnog uspostavljanja distrikta i okolina nije bilo prioritetno. U isto vreme, u nekim segmentima delovanja državne uprave, neki „mikroregionalni“ organizacioni oblici koji su prethodno stvoreni za distrikte ili urbana područja (pravosuđe, katastar, itd.) su opstali. Lokalna zastupnička tela i gradonačelnici, koji jedva da su mogli da shvate prilike koje se otvaraju pogledu u suverenitetu opština, ubrzo su morali da se suoče sa ekonomijama obima u radu i razvoju naselja.

Akt o lokalnoj samoupravi definisao je okvire unutar kojih opštine mogu da prave udruženja za održavanje određenih institucija ili za pružanje javnih usluga. Osim što je postavio suverenitet naselja i opština na vrh spiska prioriteta, taj akt je za opštine predvideo široku slobodu pravljenja udruženja. Državni sistemi podrške i EU program „Phare“ preferirali su stvaranje mikroregionalnih udruženja. U isto vreme, odnosi u lokalnim društvima bili su dosta poremećeni i lokalne političke elite su se protivile opštinskoj saradnji, između ostalog zbog antidemokratske prostorno-organizacione prakse državnog socijalističkog sistema.

Uprkos teškoćama, do 1994. osnovano je nekih 130 lokalnih i mikroregionalnih udruženja raznih oblika, u kojima nisu učestvovala samo opštine, već često i nevladine organizacije, preduzeća... Neka udruženja su imala sedišta u selima, druga u varoškim centrima. Iskustvo prethodne saradnje urbanih područja je u velikoj meri uticalo – i još uvek utiče – na mikroregionalnu saradnju.

Stvaranjem institucionalnog sistema regionalnog razvoja i definisanjem novih sistema podrške, Akt br. XXI. iz 1996. je snažno favorizovao stvaranje udruženja na mikroregionalnom nivou, dajući jak vetar u leđa opštinama. Uskoro se skoro svaka od skoro 3200 opština u Mađarskoj pridružila nekom mikroregionalnom udruženju, a samo retki izuzeci ostali su van bilo kakvog udruženja.

Saradnja zasnovana na dobrovoljnosti, zajedničkom isticanju sopstvenih interesa, sprovođenju zajedničkih ulaganja u infrastrukturu i zajedničkom pružanju usluga, dovela je do rađanja nove, organski razvijene prostorne strukture. Stvaranje sistema opštinskih udruženja nije završen proces – on još uvek traje. Do 2001. u Mađarskoj se stvorilo približno 260-270 opštinskih udruženja.<sup>7</sup> Ope-

<sup>7</sup> Z. Hajdú, *Magyarország közigazgatási földrajza (Administrativna geografija Mađarske)*, Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 2001, str. 224.

rativna efikasnost tih udruženja se razlikovala, kao i njihov nivo organizacije i spremnosti na saradnju.

Poseban oblik udruženja bila su ona takozvanog SAPARD mikroregionalnog tipa, koja su se udružila radi dobijanja pretpristupne podrške EU pod istoimenim programom. Broj takvih udruženja dostigao je 191 do 2004, kada je Mađarska pristupila EU. Njihovo delovanje bilo je usredsređeno na razrađivanje sopstvenih programa ruralnog razvoja. U mnogim slučajevima prostorni okviri SAPARD regiona podudarali su se sa granicama udruženja za prostorni razvoj. Međutim, u nekim slučajevima mogle su se uočiti čudne anomalije. Na primer, usled naglašenih pojedinačnih ambicija ili loših odnosa između određenih naselja, osnovana su i udruženja sastavljena samo od malog broja opština.

Stvorena je još jedna prostorna struktura, nezavisno od prethodnog sistema, zarad statističkih svrha i oslanjajući se na statistički sistem Evropske unije. Ovo je takozvani NUTS IV/LAU 1 nivo. Tokom 1991-1993, mađarski Centralni biro za statistiku izvršio je istraživanje slivnih područja. Novi mikroregionalni sistem za prikupljanje i obradu podataka uveden je 1. januara 1994. Određeno je 138 mikroregionalnih statističkih jedinica za celokupnu teritoriju Mađarske. Na osnovu iskustva, sistem je prilagođen 1997. tako da čini 150 mikroregiona. Mikroregioni nisu mogli da prelaze granice okruga, mada izvorne zamisli nisu isključivale tu mogućnost. Oni nisu imali neposrednu ulogu u državnoj upravi, ali su tokom njihovog određivanja polja nadležnosti već pomenutih organa državne uprave takođe uzete u obzir.

Sistem mikroregiona ponovo je pretrpeo izmene krajem 2003. i njihov broj se povećao na 168. Pošto su lokalni zahtevi prevazišli i to povećanje, još pet mikroregiona je određeno 2007. U vreme pisanja ovog teksta, u Mađarskoj postoji 173 statističkih mikroregiona.

Sistem mikroregiona projektovan je tako da se dalje deli, što znači da će se broj jedinica dodatno povećavati. Ovo je delimično uzrokovano činjenicom da je jedan broj naselja u skorije vreme podignut na rang varoši,<sup>8</sup> i te nove varoši imaju cilj da pojačaju svoju mikroregionalnu ulogu.

Akt o regionalnom razvoju označio je mikroregionalni sistem Mađarskog centralnog biroa za statistiku kao sistem prostornih jedinica regionalnog razvoja i fizičkog planiranja. U § 14, st. 1 e) Akta br. XXI iz 1996. piše da su „članovi Okružnog veća za regionalni razvoj predstavnici opštinskih udruženja za regionalni razvoj u okrugu, sa po jednim predstavnikom iz svakog udruženja“. Na taj način je mikroregionalnim udruženjima data važna uloga u okviru statističkog sistema u politici lokalnog razvoja, kao i u stvaranju veća za okružni razvoj, koja su odigrala ključnu ulogu u raspodeli decentralizovanih razvojnih sredstava. Još

<sup>8</sup> U Mađarskoj opštine mogu biti i sela i varoši/gradovi. Veća i razvijenija sela mogu konkurisati za status varoši. Uslov za dobijanje tog statusa je kvalitet urbanizacije i mikroregionalnih funkcija. Dobijanje statusa mikroregionalnog centra može predstavljati snažan dokaz posedovanja mikroregionalnih centralnih funkcija (prim. autora).



jedan faktor koji je definisao mikroregionalni statistički nivo, bilo je definisanje regiona koji ispunjavaju uslove na mikroregionalnom nivou.

Broj opštinskih udruženja i sistem statističkih mikroregiona (LAU 1) počeli su da se približavaju i po broju i po prostornoj pokrivenosti. Odlučujući pomak u tom pravcu obezbedio je Vladin dekret 65/2004 (15. april), kojim su stvorena višenamenska mikroregionalna udruženja. Ustavom zagarantovana sloboda udruživanja zamenjena je jakom motivisanošću za obezbeđivanje razvojnih sredstava: do 2007. širom Mađarske – izuzimajući dva mikroregiona sa velikom populacijom (Budimpešta i Debrecin) – osnovano je 171 udruženja. U isto vreme opštine su nastojale da zadrže saradnju na najnižem mogućem nivou i što veći stepen suvereniteta.

## 5. Mađarski mikroregionalni model

Brojni oblici udruživanja i mikroregiona sa različitim funkcijama koegzistiraju u Mađarskoj poslednjih godina, a svi su stvoreni uglavnom radi prostornog razvoja, mada sa različitim usmerenjima.

Uloga i značaj mikroregionalnih ili opštinskih udruženja – tj. prostornih organizacija organizovanih odozdo-nagore, koje ispunjavaju stvarne geografske, privredne i uslužne potrebe – više se ne dovode u pitanje. S druge strane, situacija je još uvek nejasna i protivrečna kada je reč o njihovoj funkcionalnoj ulozi.

Na osnovu prava opština na slobodno udruživanje, u poslednjih 15 godina stvoreni su realni odnosi i saradnja na mikroregionalnom nivou. Posle ukidanja sistema veća i rađanja velikog broja opština, postalo je teško za centralne vlasti da se bave regionalnim razvojem, usled problematičnosti održavanja neposredne i stalne komunikacije sa 3200 opštinskih vlasti. U uslovima nedostatka finansijskih i ljudskih resursa, opštinske vlasti sa malim kapacitetima nisu imale nikakvog načina da sebe zastupaju i same sprovedu razvojne mere. Taj pritisak iz dva pravca je naterao opštinske vlasti da uspostave sveobuhvatnu međuopštinsku saradnju u nekoliko oblasti, i ta udruženja su vremenom ojačala. Temelj tog procesa često je predstavljalo sticanje statusa statističkog mikroregiona, na osnovu prethodne podele na distrikte i urbana područja.

Većina mikroregionalnih organizacija deluju kao interesne grupe, fondacije, javne fondacije, ciljna udruženja, društvene organizacije, društva ili opštinska udruženja. Manji deo mikroregionalnih udruženja, međutim, ne uklapa se ni u jednu pravnu kategoriju, jer su operisala kao prosti forumi za konsultovanje, kao labave organizacije.<sup>9</sup> Po svojoj prirodi one mogu biti ili udruženja za regionalni razvoj ili takozvana udruženja za ruralni razvoj.

<sup>9</sup> E. Pfeil: *A térségi együttműködés lehetséges szerepe a terület- és településfejlesztésben I. (Moguća uloga regionalnih saradnji u prostornom i naseobinskom razvoju I.)*, Comitatus, No. 1. 1996.

### 5.1. Opštinska udruženja za regionalni razvoj i iskustva njihovog delovanja

U skladu sa regulativom Akta o regionalnom razvoju i fizičkom planiranju, opštinska predstavnička tela mogu da osnuju udruženja za regionalni razvoj sa nezavisnim pravnim statusom, u cilju usklađenog razvoja opština, pravljenja zajedničkih programa regionalnog razvoja i stvaranja zajedničkih finansijskih sredstava preko kojih će se razvoj sprovesti. Zakonodavac je preferirao stvaranje prostornih organizacija na osnovu sistema NUTS IV./LAU 1. Međutim, po ustavu nije bilo obavezno stvaranje udruženja koja bi odgovarala statističkim mikroregionima, mada je akt podržavao upravo to rešenje.

Udruživanje nije prošlo bez teritorijalnih preklapanja: neke opštine su bile članovi nekoliko udruženja, što je postojeća pravna regulativa dozvoljavala.

Akt o regionalnom razvoju predstavljao je prvu pravnu regulativu visokog nivoa koja je institucionalno uključila mikroregione – kroz njihova udruženja u cilju regionalnog razvoja – u proces prostornog razvoja. U tom pristupu, mikroregioni se mogu posmatrati kao prostorne jedinice za planiranje i razvoj, gde se odvija većina privrednih, trgovinskih i komercijalnih, infrastrukturnih i uslužnih, upravnih i društvenih odnosa i prostornih procesa povezanih sa svakodnevnim potrebama ruralnog stanovništva. Njihov glavni zadatak u regionalnom razvoju je usklađeni razvoj ko-egzistirajućih opština, uzimajući u obzir zajedničke ciljeve opština, priprema potrebnih planskih dokumenata (ili angažovanje spoljnog činioca da ih pripremi), stvaranje zajedničkog finansijskog fonda za sprovođenje razvoja i građenje regionalnog identiteta.<sup>10</sup>

Udruženja i distrikti Mađarskog centralnog biroa za statistiku nisu se podudarali, što je imalo svoje pravne prednosti, zbog pristupa decentralizovanim resursima. Finansirani su neki programi koji su sprovedeni u nekim kvalifikovanim mikroregionima, a određivanje kvalifikovanih mikroregiona, takođe, utiče na raspodelu među okruzima – dok su udruženja funkcionisala potpuno mimo mikroregionalnog sistema.

U početnom periodu, umesto realnih prostorno-razvojnih zahteva opština, ova vrsta saradnje je podržavala razvojne i obnoviteljske potrebe datih opština, poboljšavajući izgleda za uspešno isticanje sopstvenih interesa. Kasnije su, međutim, počeli da se ističu brojni realni prostorno-razvojni zadaci i zajedničke ideje, što je snažno motivisano raspodelom finansijske potpore prostornom razvoju po funkcijama (fond za prostorno izjednačavanje, ciljni decentralizovani fond). Glavni elementi programa bili su zajednička izgradnja puteva, kanalizacionih sistema i odlaganje otpada. Međutim, proširenje tenderskog sistema donelo je

<sup>10</sup> B. Csátári: *A magyarországi kistérségek néhány jellegetessége (Neke karakteristike mikroregiona u Mađarskoj)*, Falu-Város-Régió 10. sz., 1996, str. 6-9; Gy. Winkler: *Területfejlesztés. Kistérségek. Egyetemi jegyzet. (Regionalni razvoj. Mikro-regioni. Univerzitetske beleške.)*, Eötvös Lóránd University, Budapest, 1999, str. 110; I. Szörényiné Kukorelli: *A kistérségi szerveződések finanszírozási lehetőségei I. (Finansijske mogućnosti mikro-regionalnih organizacija I.)*, Comitatus, 12. sz., 1999, str. 7-15.

nove teškoće opštinskim mikroregionalnim razvojnim udruženjima, kojima su nedostajali organizaciono iskustvo i potrebne veštine za složeno i teško pripremanje tendera.

### *5.2. Iskustva rada mikroregionalnih udruženja za ruralni razvoj (SAPARD)*

Na samitu premijera zemalja Evropske unije u Berlinu, u proleće 1999, usvojeni su takozvani pretpristupni programi pomoći, uključujući i program SAPARD, koji je predstavljao inicijativu Evropske unije za 10 zemalja koje su težile članstvu u Uniji u to vreme (Bugarska, Češka, Estonija, Letonija, Litvanija, Poljska, Mađarska, Rumunija, Slovačka, Slovenija), u oblasti poljoprivrede i ruralnog razvoja. To je bila zajednička podrška merama koje promovisu pristupanje u pripremnom periodu. U toku priprema u okviru programa SAPARD, svaka zemlja je morala da napravi sopstvene sedmogodišnje (2000-2006) nacionalne, regionalne, okružne i mikroregionalne poljoprivredne i ruralno-razvojne planove, a proces planiranja je morao da prati ciljeve Zajedničke poljoprivredne politike Evropske unije.

SAPARD udruženja, koja su osnovana kao dobrovoljna udruženja opština, okupljaju opštine koje zajednički konkurišu za SAPARD podršku Evropske unije. Pravljenje SAPARD programa Evropske unije za poljoprivredu i ruralni razvoj, koje je počelo 1998-1999, bilo je zasnovano na mikroregionalnim udruženjima; naselja koja su bila članovi više od jednog udruženja morala su da se odluče samo za jedno, za potrebe SAPARD programa. Osnovana udruženja obično nisu pratila granice statističkih mikroregiona koje je odredio Centralni biro za statistiku Mađarske, tako da su se i brojevi opština u različitim udruženjima razlikovali.

Dok su se najmanje jedinice prostornog razvoja u mikroregionima, statističke jedinice (NUTS IV./LAU 1) – prema sistemu HCSO – kao i oblasti za intervenciju, definisale prema Nacionalnom konceptu za regionalni razvoj, program SAPARD je bio zasnovan na funkcionalnim mikroregionima (tj. na udruženjima koja su realno funkcionisala).

Udruženja za ruralni razvoj nisu ispunila očekivanja jer su mađarske vlasti isuviše sporo akreditovala institucionalni sistem. Početak programa kasnio je tri godine, i ponude su se prilagale tek u mesecima pre mađarskog pristupanja EU u maju 2004. Jedan od malobrojnih rezultata SAPARD mikroregionalnih udruženja bilo je jačanje kulture planiranja u ruralnim opštinama. SAPARD planovi su bili jedinstveni dokumenti za celu teritoriju Mađarske, i to iskustvo se pokazalo važnim u kasnijim planskim aktivnostima.

### *5.3. Višenamenska mikroregionalna udruženja*

Kao osnovni oblik efektne podrške, mađarska vlada je izdala dekret o podršci višenamenskim mikroregionalnim udruženjima (Dekret br. 65/2004, 15. april). Ovaj dekret predviđa pružanje određenih javnih usluga od strane opština, kao i

mikroregionalne razvojne zadatke u mikroregionalnim razvojnim udruženjima unutar granica njihovih mikroregiona.

Jedan od ciljeva podrške višenamenskim mikroregionalnim udruženjima je promovisanje, posredstvom državnih sredstava, regionalne saradnje, poboljšanje nivoa usluga stanovništvu i njihova veća efikasnost, veća jednakost prilika onih koji žive u manjim mestima, promovisanje sprovođenja projekata mikroregionalnog prostornog razvoja i modernizacija javne uprave na mikroregionalnom nivou. Organizacija određenih javnih usluga na nivou mikroregiona može da obezbedi veću efikasnost i viši standard usluga za stanovništvo od onih koje pružaju individualna naselja.

*Dekret ne obavezuje opštine da prave višenamenska mikroregionalna udruženja, ali su samo ona udruženja koja su prihvatila uslove (usklađenost sa statističkom podelom mikroregiona, zajedničko pružanje bar tri opštinske javne usluge u periodu od najmanje tri godine, itd.), mogla da konkurišu za podršku države.*

*Regulativa u dekretu je, između ostalog, sadržala uslov po kojem je samo jedno višenamensko mikroregionalno udruženje moglo da se pravi unutar jednog statističkog mikroregiona, kao i odredbu po kojoj je opština u bilo koje vreme mogla da se pridruži višenamenskom mikroregionalnom udruženju. Ta nova regulativa se ne odnosi na već postojeće oblike mikroregionalnih udruženja i njihove saradnje, tj. nema pravne obaveze da se ona pretvore u višenamenska mikroregionalna udruženja*

Višenamenska mikroregionalna udruženja mogu, u skladu sa uslovima predviđenim zakonom, da pruže javne usluge u sledećim oblastima: obrazovanje, socijalne institucije i institucije za brigu o deci, osnovne socijalne usluge i usluge brige za decu, osnovne zdravstvene usluge, javne biblioteke, upravljanje otpadom, zajednička organizacija sakupljanja i neutralizacije životinjskog otpada, upravljanje putevima (operacija i održavanje puteva), zajednička organizacija i sprovođenje procedura javnih nabavki, zadaci unutrašnje kontrole, stvaranje zajedničke regulative u oblasti stambene gradnje i zajedničkih fizičkih planova, i modernizacija javne uprave na mikroregionalnom nivou.

Jedan od ciljeva programa modernizacije javnih usluga koje je pokrenula vlada je što veće njihovo približavanje građanima, što bi se desilo koncentrisanjem administrativnih znanja i tehničke baze u mikroregionalnim centrima koji bi se uspostavili.

Mnoge opštine su iskoristile mogućnosti obezbeđivanja podrške posredstvom tenderskog sistema za višenamenska mikroregionalna udruženja. Do 30. juna 2004, od maksimalnih 166 višenamenskih mikroregionalnih udruženja (Budimpešta i Debrecin su osnovali dva nezavisna mikroregiona i nisu mogli da konkurišu za podršku), čak 75 – a do 15. februara ukupno 118 – višenamenskih mikroregionalnih udruženja je osnovano. Sva udruženja osnovana su do 2007.

U mikroregionima gde su osnovana višenamenska mikroregionalna udruženja koja su uključivala sve opštine u mikroregionu, ta udruženja pružaju prilično uzak dijapazon opštinskih usluga koje su precizirane ugovorom, i izvr-

šavaju zadatke u vezi sa mikro-regionalnim razvojem. U mikroregionima gde višenamenska mikroregionalna udruženja nisu uključivala sve opštine u mikro-regionu, za izvršavanje radnji u vezi sa prostornim razvojem osnovana su veća za mikroregionalni razvoj, kao organizacije zadužene za usklađivanje prostorno-razvojnih zadataka na celoj teritoriji mikroregiona, uključujući svako naselje. Sva višenamenska mikroregionalna udruženja su dužna da odrede prostorno-razvojne zadatke za ceo mikroregion i za sve opštine u njemu, tako da, unutar mikroregiona, višenamenska mikroregionalna udruženja igraju ulogu veća za mikroregionalni razvoj.

## 6. Prepreke za mikroregionalnu saradnju

U Mađarskoj postoji nekoliko prepreka za mikroregionalnu saradnju. Prva prepreka je situacija u okruzima, jer je volja višenamenskih mikroregionalnih udruženja za udruživanje sa okružnim samoupravama slaba ili nepostojeća. Razlog toga može se naći u nametnutim saradnjama iz socijalističkog perioda: okruzi su imali vlast nad opštinama, opštine imaju negativna iskustva kada je reč o raspodeli sredstava, a slabljenje finansijskog stanja okruga gura opštine u pravcu sticanja suvereniteta.

Centralni budžet raspolaže ograničenim sredstvima za podsticanje među-opštinske saradnje. Većina centralne podrške koja se koristi na lokalnom nivou – veći deo normativne podrške – ne podstiče osnivanje udruženja.

Većina sredstava iz centra ide direktno u suverene opštine, dok je država tek nedavno počela da podržava zajedničke tendere – i tu se u poslednje vreme može videti veoma pozitivan napredak.

Prema OECD,<sup>11</sup> umesto da pruža sredstva za opštine preko podrške, centralna vlada bi trebalo da dopusti opštinama da ubiraju deo PDV-a, dažbina za puteve i poreza na prihod. Trenutno, centralizovano prikupljanje i raspodela poreza pojavljuje se kao podrška opštinskim vlastima, a vlada, takođe, pokriva i troškove raspodele.

Osnivanje udruženja nailazi na prepreke i u (lokalnoj) politici. Gradonačelnici su uveliko zavisni od predstavničkih tela. Saradnja između opština je problematična i nezgrapna. Pribavljanje saglasnosti tela, generalne skupštine (u slučaju udruživanje više od dva reprezentativna tela) i partnera je mukotrpan i dugotrajan proces.

Odnosi između gradova i sela takođe su problematični, što vuče korene iz socijalističkog perioda, kada su sela bila u neravnopravnom položaju kada je reč o međuopštinskim odnosima. Posle sistemskih promena, lokalne seoske vlasti su odbijale saradnju sa varošima i gradovima. Često se dešavalo da se osnivaju

<sup>11</sup> Gy. Horváth: *OECD Területi vizsgálatok. Magyarország. (OECD regionalne analize. Mađarska)*, 2001.

udruženja za mikroregionalni razvoj bez ijedne varoši ili grada. Ovaj problem seosko-urbanih odnosa predstavlja prepreku za efektnu saradnju na mikroregionalnom nivou.

Takođe, nema saradnje između javnog i privatnog sektora. Opštinske vlade stvaraju najveći deo partnerstava, ali privatna preduzeća i nevladine organizacije u njima učestvuju samo u izuzetnim slučajevima.

## 7. Tipološki problemi mikroregiona

### 7.1. Prema njihovim karakteristikama i položajima u prostornoj strukturi

Operativni uslovi u kojima rade mikroregionalna udruženja pokazuju znatne razlike, u zavisnosti od njihovog položaja u prostornoj strukturi. U zavisnosti od funkcija koje vrši centralno naselje mikroregiona, od mere u kojoj je sposobno da obezbedi funkcije na mezonivou i efikasnosti sprovođenja zadataka prostorne organizacije, mikroregionalna udruženja moraju da se rukovode odgovarajućim načelima i strategijama u organizaciji i delovanju mikroregiona.

Ispod ćemo izneti četiri verovatne osnovne situacije i na osnovu toga definisati četiri osnovna tipa mikroregiona.

Mikroregioni se nalaze u *neposrednoj blizini velikih gradova* (npr. Pečuja, Đora ili Miškolca), u kom slučaju dominantni odnos između opština koje saraduju unutar mikroregiona nije na relaciji selo–mala varoš ili selo–selo. Realni procesi suburbanizacije u okolini velikog grada čine odnos na relaciji selo–veliki grad dominantnom silom u prostornoj strukturi. U odnosu između velikog grada i sela ne može biti stvarne saradnje, usled velike razlike u veličini i često intelektualnog jaza. Mala varoš koja funkcioniše u senci velikog grada ne može da postane realan faktor u organizaciji prostora. Rađa se specifična *asimetrična pozicija* između velikog grada i njegovih predgrađa. Naselja u predgrađima su u velikoj meri u milosti ili nemilosti procesa koji se odvijaju u velikom gradu. Efikasan mikroregionalni razvoj je moguć kada se u obzir uzmu procesi suburbanizacije, uz oslanjanje na resurse koje nudi veliki grad.

*Mikroregioni se mogu naći na spoljnoj periferiji.* U tom slučaju, odnosi mikroregiona su u velikoj meri određeni asimetričnostima i tokovima koji dolaze sa granice. Rađanje mikroregiona spoljno-perifernog tipa zasnovano je na svesnoj diskriminaciji iz prethodnih decenija. Uskraćivanje opštinama resursa iz „neprijateljskih“ graničnih regiona, tj. iz južnih i zapadnih graničnih područja, kao i izolovanost (mali broj pograničnih prelaza) svih pograničnih sektora dovelo je do opadanja pograničnih mikroregiona, u kojima je postojanje ili nepostojanje pograničnih prelaza od vitalnog značaja. Ključni element u razvoju takvih mikroregiona je razvoj komunikacija.

*Mikroregioni na unutrašnjoj periferiji* su oblasti sa urbanom prazninom, i mogu se naći na granicama okruga ili regiona. Razvoj tokom poslednjih decenija je favorizovao sedišta okruga. Mikroregioni oko malih varoši ili sela sa manjkavim centralnim funkcijama i daleko od centara okruga, na granici dva ili tri okruga, muče se usled nedostatka prostorne organizacione moći. Odsustvo jasne hijerarhije među naseljima može dovesti do rivaliteta. Mikroregionima nedostaju preduzeća, institucije i ljudski resursi na kojima se može izgraditi delotvorna razvojna strategija. Glavni zadatak je razvijanje ljudskih resursa.

*Realni podurbani mikroregion* zapravo je idealni mikroregion. Stvara se jak i simboličan odnos između male varoši i okolnih sela. Mala varoš obezbeđuje usluge za svoja slivna područja, dok njegove institucije ispunjavaju nekoliko regionalnih svrha. Centralne funkcije glavnog naselja se ne mogu osporiti. Opštine međusobno komuniciraju. Razvoj koji je sproveden u maloj varoši, npr. industrijski park ili projekat za razvoj ljudskih resursa, služi čitavom mikroregionu.

### 7.2. Oblasti koje se mogu jasno klasifikovati na sektorskim ili populacionim osnovama

- Mikroregioni *turističkog ili izletničkog tipa* svoju razvojnu aktivnost grade na izuzetnim turističkim atrakcijama, ili su rekreativne zone u neposrednom susedstvu urbanih oblasti.
- *Industrijske oblasti* su regioni u kojima dominira industrija, teška industrija ili energetika. Oni se delimično podudaraju sa oblastima industrijskog restrukturiranja.
- *Oblasti ruralnog razvoja* imaju snažan ruralni karakter. One su obeležene malim naseljima, starećim stanovništvom i manjkavim javnim uslugama. Najvažnije, u mnogim mestima, jedini resursi su zemlja i poljoprivreda.
- Mikroregioni u *aglomeraciji* velikih gradova – pogotovo u Budimpešti – organizuju svoj život u skladu sa procesima suburbanizacije, koji se odvijaju u velikim gradovima.
- Mikroregione, takođe, možemo označiti specifičnim *etničkim karakteristikama*. Mikroregioni sa visokim procentima Roma ili Nemaca ili onih sekeljskog porekla, imaju svojstva koja ih razlikuju od drugih mikroregiona.

### 7.3. Klasifikacija u skladu sa strukturom naselja

Mikroregione možemo da razvrstamo i u skladu sa strukturom naselja. Možemo ih razlikovati po sledećim tipovima:

- mikroregioni u kojima dominiraju mala sela;
- mikroregioni u kojima dominiraju velika sela, većinom tipični za Veliku mađarsku ravnicu;

- urbanizovani mikroregioni;
- mikroregioni sa uravnoteženom strukturom naselja.

Razlike između mikroregiona na osnovu strukture naselja imaju različite posledice po razvoj infrastrukture, organizaciju usluga, uključujući i javne usluge, kao i na drugim poljima.

#### *7.4. Klasifikacija prema razvojnim ciljevima*

Klasifikacija u skladu sa privrednim faktorima odnosi se na dubinu organske saradnje mikroregiona. U svojoj knjizi „Kistérségek“ (Mikro-regioni), Đerđ Vinkler pravi razliku između mikroregiona zainteresovanih sa dugoročne ciljeve i onih zainteresovanih za kratkoročne ciljeve.

#### *7.5. Klasifikacija prema efikasnosti veličine*

Mikroregionalna udruženja se takođe mogu razvrstati na osnovu toga da li finansijska moć i ljudski resursi opština koje u njima učestvuju mogu da obezbede efektivno delovanje ili ne. Kako bi se dostigla „kritična masa“ neophodna za operativnost, broj, obrazovni nivo i starosni sastav stanovništva opština igraju veoma važnu ulogu. Treći faktor mogu biti preduzeća koja deluju na teritoriji mikroregionalnog udruženja. Njihov broj, kapital i društvena utemeljenost čine nezamenljive delove kritične mase udruženja.

Kako možemo da sažmemo problem „kritične mase“ u ova tri faktora?

Članarine koje plaćaju opštine koje učestvuju, u suštini, određuju budžet udruženja, a one su zasnovane na broju stanovnika. Solventnost opštinskih samouprava je ograničena: održavanje neophodnog nivoa uprave i obezbeđivanje sopstvenih sredstava neophodnih za njenu primenu, predstavljaju preveliki teret za opštine sa populacijom pada ispod određene granice.

Obrazovni nivo i radne sposobnosti stanovništva i, stoga, nivo ubiranih poreza i poreza na dohodak određuju finansijsku moć opština. Lokalni privredni razvoj, aktivnosti vezane za poslovni razvoj i mogućnost privlačenja obrtnog kapitala blisko su vezani za postojanje adekvatnog broja dobro obučene i zaposlene radne snage. Neophodnost društvenog dijaloga i partnerstva takođe zahteva određenu organizaciju lokalnog društva. Nevladine organizacije i društvene grupe koje one okupljaju čine deo „kritične mase“.

Uloga preduzeća leži u obezbeđivanju radnih mesta, plaćanju lokalnih poreza i kapacitetu za obnovu i inovaciju. Preduzeća čine najvažniju grupu partnera za upravljanje mikroregionima i mogu imati određenu ulogu u tenderskoj aktivnosti, u zavisnosti od kapitala kojim raspolažu.

Udruženja koja ne dostignu tu „kritičnu masu“ će, posle kraćeg ili dužeg perioda stagnacije, prestati da postoje, prethodno izgubivši svaku nadu.



## 8. Zaključak: budućnost mikroregiona

- 1) *Mikroregioni su postali stalni element u mađarskoj prostornoj strukturi.* Ovo je zajemčeno protivrečnošću između sadašnje veoma rascepkane strukture lokalnih vlasti i zahteva ekonomije obima. Jedan od dominantnih problema/protivrečnosti verovatno će biti pitanje podele zadataka između mikroregiona i opština. Međutim, ustavno sređivanje položaja mikroregiona i dalje ostaje otvoreno pitanje.
- 2) *Pitanje prostornosti će nastaviti da predstavlja dugoročni problem za mikroregionalne organizacije.* Nastaviće se sadašnja tendencija, po kojoj će broj mikroregionalnih udruženja rasti, dok će se njihova veličina smanjivati. Razume se, mikroregionalna udruženja neće dostići optimalnu prostornu veličinu.
- 3) *Delovanje mikroregionalnih organizacija će nastaviti da zavisi od ličnosti, mada će se taj uticaj smanjivati.* Organizacije izgrađene na realnim prostornim odnosima će biti sputavane kompromisima koji potiču iz administrativne podele. U ruralnim mikroregionima, mikroregionalna udruženja mogu lako postati nestabilna, zbog njihove snažne zavisnosti od određenih ličnosti; efikasnost njihovog delovanja biće veoma neujednačena.
- 4) *U ovom periodu će verovatno doći do sastavljanja radne ekipe stručnjaka koji će moći da efikasno rade unutar mikroregionalnih okvira.* Stoga će od velike važnosti biti pitanje da li će se ustanoviti oblik visokog obrazovanja i obuke koji će moći da efikasno proizvede taj profil stručnjaka. Volja za tako nešto postoji. Raznolikost problema određuje da će samo lepeza stručnjaka koja je prošla kroz razne vrste obuka, u skladu sa datim zadacima, obezbediti neophodnu stručnost.
- 5) *Prostorni razvoj ostaje ono što je i danas: „divlji zapad“ javnog i privatnog sektora.* Trenutno je neizvesno kakvu će motivaciju ti zaposleni stručnjaci imati. Moguće je, u zavisnosti od reforme javne uprave, da će biti stvorena organizacija birokratskog tipa (sačinjena od javnih zvaničnika), koja ispunjava dobro definisane i moralne zahteve. To bi mogao da bude korak napred. Međutim, nije verovatan nastavak reforme javne uprave. Izvesniji je opstanak sadašnjih polutržišnih, polunevladinih, polubirokratskih uslova, i jačanje jednog manje transparentnog, samosvojnog sistema.
- 6) *Mikroregioni će imati nove funkcije; osim jednostranog sticanja resursa, oni će biti odgovorni za organizaciju javnih usluga na regionalnom nivou.* To znači da će organizacioni sistem mikroregiona preuzeti strukturirani, „birokratski“ oblik. Pitanje je, međutim, u kojoj meri će takva vrsta delovanja biti svojstvena za organizacioni sistem, koji će još dugo vremena verovatno nastaviti da predstavlja odgovornost drugorazrednog nivoa, podređenu aktivnostima sticanja resursa.

- 7) *Rodiće se novi tipovi mikroregiona sa novim karakteristikama.* Pojaviće se zajednice koje primenjuju radikalne (ili, kako oni to nazivaju: alternativne) razvojne strategije, naselja i regioni će se uspešno integrisati u globalni poredak i preobraziti sadašnju tipologiju.

### Literatura

- Act on local governments (Act No. LXV. of 1990)
- Act on regional development and physical planning (Act No. XXI. of 1996)
- Act on the associations and cooperation of the municipal self-governments (Act No. CXXXV. of 1997)
- Bakos, I.: *Területfejlesztési stratégiák és programok tervezésének módszertana (Methodology for the planning of spatial development strategies and programmes)*, Bíbor kiadó, Miskolc, 2001, str. 141.
- Constitution of the Republic of Hungary (Act No. XX. of 1949).
- Csatári, B.: „A kistérség fogalma”, Csefkó, F. (ed.): *Kistérségeknek kistérségekről*, Dunaholding City Menedzser Kft., Budapest, 1995, str. 11-15.
- Csatári, B.: *A magyarországi kistérségek néhány jellegzetessége*, Falu-Város-Régió 10. sz., 1996, str. 6-9.
- Csatári, B.: „Criteria of rurality for the Hungarian micro-regions: Major problems facing rural areas in Hungary”, Barta, Gy. – Fekete, G. É. – Kukorelli Szörényiné, I. – Timár, J. (eds.): *Hungarian Spaces and Places: Patterns of Transition*, Centre for Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, Pécs, 2005, str. 466-482.
- Fekete, G. É. – Bodolai, É.: *Kistérségi szerveződések megjelenése a területfejlesztésben (Micro-regional organisations in spatial development)*, North Hungarian Department of the Centre for Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, Miskolc, 1995.
- Hajdú, Z.: *Magyarország közigazgatási földrajza*, Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 2001, str. 224.
- Hajdú, Z. – Pap, N. – Pirisi, G.: „Handelszentren und Siedlungsstruktur im Komitat Tolna”, Walter Zsilincsar Hsg., Neue Einzelhandelsstrukturen am Rande von Kleinstadten, Graz, 2005, str. 99-108.
- Hajdú, Z. – Szabó-Kovács, B.: „Településállomány, településhálózat, térszerkezeti sajátosságok” (Settlements, settlement network, characteristics of the spatial structure), Hajdú, Z. (ed.): *Dél-Dunántúl. Kárpát medence Régiói 3 (South Transdanubia. Regions in the Carpathian Basin 3.)*, Centre for Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences – Dialóg Campus Kiadó, Pécs-Budapest, 2006, str. 76-133.

- Horváth, Gy.: *OECD Területi vizsgálatok. Magyarország*, Centre for Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, Pécs, 2001.
- Pap, N.: „Geographic Aspects of Regional Development Policy”, *Development and Finance* 2003/3, 2003, str. 81-87.
- Pap, N. – Végh, A.: „The institutional system and working experiences of Hungarian spatial development”, *Interdisciplinary Management Research II*, J.J. Strossmayer University of Osijek, Osijek, 2006, str. 47-71.
- Pap, N.: „The role of small regions”, Pap, N. (ed.): *Tolna – a rural area in Central –Europe. Local and regional development in Tolna County, Hungary*, Lomart Publisher, Pécs, 2007b, str. 47-62.
- Pálné Kovács, I.: *Regionális politika és közigazgatás*, Dialóg Campus, Pécs-Budapest, 1999, str. 282.
- Pfeil, E.: „A térségi együttműködés lehetséges szerepe a terület- és településfejlesztésben I” (The possible role of regional cooperations in spatial and settlement development I), *Comitatus*, No. 1, 1996, str. 5-10.
- Pfeil, E.: „A térségi együttműködés lehetséges szerepe a terület- és településfejlesztésben II” (The possible role of regional cooperations in spatial and settlement development II), *Comitatus*, No 2, 1996, str. 3-12.
- Szabó-Kovács, B.: „A Kistérségi együttműködések, társulások jellemzői a Dél-Dunántúli régióban”, *Comitatus*, Vol. XV, No. 11-12, 2005, str. 7-23.
- Szabó-Kovács, B. – Wilhelm, Z.: „Evolution of Micro-Level Planning Regions in Hungary”, *Journal of Gandhian Studies*, Vol. IV, Nos. I & II, 2006, str. 144-159.
- Szabó-Kovács, B.: „The attendance of environment protection in the micro-regional development programmes of Baranya county”, *Sustainable development of Central-Europe*, Pollution and Water Resources Columbia University Seminar Proceedings, New York-Budapest, Volume XXXVI, 2004-2006, B&D Stúdió, Pécs, 2006, str. 223-231.
- Szörényiné Kukorelli, I.: „A kistérségi szerveződések finanszírozási lehetőségei I”, *Comitatus*, 12. sz., 1999, str. 7-15.
- Winkler, Gy.: *Területfejlesztés. Kistérségek. Egyetemi jegyzet*, Eötvös Lóránd University, Budapest, 1999, str. 110.
- Winkler, Gy.: *Kistérségek*, Eötvös Lóránd University, Budapest, 2001.

Rad primljen: 25. novembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

ASSOCIATE PROFESSOR NORBERT PAP, PHD  
*Department for Political Geography and Regional Development,  
Institute of Geography, Faculty of Sciences, University of Pécs*  
ASSISTANT PROFESSOR BERNADETT SZABÓ-KOVÁCS, PHD  
*Department for General and Applied Environment Geography  
Institute of Geography, Faculty of Sciences, University of Pécs*

## THE IMPORTANCE OF MICRO-REGIONAL ORGANISATIONS/ASSOCIATIONS IN HUNGARY

### Summary

*The phenomena of the population decrease in Hungary (which appeared in 1981), and even more so the accelerating depopulation of some rural areas, the rapid change of the concentration and urbanisation processes of the settlements triggered by the conditions of the market economy. The recommendations and expectations of the European Union all require(d) changes also on different levels (region, county, micro-region, etc) in the organisation of the nation space.*

*The concept of micro-region means several spatial and functional designations. Micro-regions have a different meaning for the different sectors: public administration, legal administration, sociology, geography, or spatial development, or even politics.*

*The number of municipal associations and the system of statistical micro-regions (LAU 1.) started to converge both in number and spatial coverage. Due to the strong motivation of getting development resources, the freedom of association secured in the Constitution did not mean much any longer, the associations (171 associations) were formed everywhere in Hungary by 2007. In the study we are going show the developing concept and many types of micro-regional formations.*

**Key words:** regional development, micro-regions, local governments, efficiency, Hungary

**JEL classification:** R 12, R 58

DR NATAŠA STANOJEVIĆ, DOCENT\*

*Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd*

MR JELENA BATIĆ

*Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd*

# KVANTITATIVNA ANALIZA IZVOZNIH POTENCIJALA SRBIJE U ZEMLJE SEVERNE AFRIKE

**Sažetak:** *Cilj ovog rada je da se preciznije identifikuju izvozni potencijali (kako u pogledu izvoznih pravaca, tako i vrednosti izvoza) Srbije u zemlje Severne Afrike. Izvozni potencijali se utvrđuju izradom ekonometrijskog (gravitacionog) modela izvoza Srbije, a zatim njegovom primenom na zemlje Severne Afrike. Model uključuje ne samo ekonomske (BDP), već i geografske i političke varijable – geografsku razdaljinu, broj stanovnika, zajedničku granicu, ekonomsko-političku distancu u vidu preferencijalnih aranžmana i drugo. Primenom modela dobija se vrednost potencijalnog izvoza Srbije u svaku od severnoafričkih zemalja.*

**Ključne reči:** *spoljna trgovina, model gravitacije, izvozni potencijal, geografska razdaljina*

**JEL klasifikacija:** F 14, C 53

## 1. Uvod

Postoji opšta saglasnost u mišljenju da privredni oporavak Srbije najefikasnije može ubrzati izvozna ekspanzija. Kako je Srbija relativno mala zemlja, njen dugoročni rast se ne može zasnivati samo na plasmanu robe na domaće tržište, a s obzirom na aktuelnu finansijsku krizu, bez dodatnog deviznog priliva ne može se očekivati ni održanje postojećeg.

Glavno obeležje trgovinske razmene Srbije sa inostranstvom je konstantni, ubrzani rast trgovinskog deficita. Uzrok ovakvom stanju nije aktuelna svetska ekonomska i finansijska kriza, mada je ona doprinela da se ove slabosti brže ispolje i da se manifestuju u još većem obimu. Glavni trgovinski partneri naše zemlje već dugi niz godina su zemlje članice EU. Kako ove zemlje poslednje dve decenije Srbiju svrstavaju u red rizičnih trgovinskih partera, ukupni obim

---

\* E-mail: [nstanojevic@megatrend.edu.rs](mailto:nstanojevic@megatrend.edu.rs)

trgovine, posebno izvoz u EU, veoma je mali. Trgovina u kojoj je Srbija i do sada beležila visok deficit, dodatno je smanjena usled ekonomske recesije koja je direktno pogodila najrazvijenije privrede EU. U ovim zemljama je došlo do značajnog smanjenja obima trgovinske razmene uopšte, time i sa Srbijom. Povećanje izvoza Srbije u zemlje Evropske unije ne može se očekivati još dugi niz godina.

Međutim, za izvoz u druge regione ne postoje ovakvi ograničavajući faktori, tako da je od ključnog značaja pronalaženje novih tržišta. Zato treba identifikovati ili nove trgovinske pravce ili utvrditi koja od postojećih izvoznih tržišta imaju dodatni slobodni „prostor“ za srpske proizvode.

Cilj ovog rada je da se preciznije identifikuju izvozni potencijali (kako u pogledu izvoznih pravaca, tako i vrednosti izvoza) Srbije u zemlje Severne Afrike. Ovo je regija koju zbog brojnih ekonomskih i geografskih karakteristika identifikujemo kao adekvatno izvozno tržište.

Izvozni potencijali se utvrđuju primenom trgovinskog modela gravitacije, koji uključuje, kako ekonomske vrednosti (BDP), tako i druge specifične faktore razmene između dve zemlje – geografsku razdaljinu, broj stanovnika, postojanje preferencijalnih aranžmana ili članstvo u istoj ekonomskoj integraciji, i drugo. Za svaku varijablu se najpre (velikim brojem opservacija) izračunavaju odgovarajući parametri. Statistički značajne varijable se ugrađuju u model, a zatim se pristupa njegovoj primeni.

Primenom ovako dobijenog modela gravitacije na izvoz Srbije u svaku od pet zemalja Severne Afrike, utvrđuje se precizno kolika je vrednost robe iz Srbije koju tržišta ovih zemalja mogu da prime. Poređenjem potencijalnog izvoza, dobijenim na ovaj način, sa stvarnim izvozom, jasno se pokazuje koji su izvozni pravci najotvoreniji, odnosno markiraju se zemlje sa najviše slobodnog „prostora“ za uvoz iz Srbije.

Iako je i bez detaljnije analize očigledno da su ovi potencijali neiskorišćeni, smatramo da bi rezultati o višestruko većem potencijalnom od ostvarenog izvoza, ukazali na neophodnost da Srbija detaljnije ispita potrebe severnoafričkih tržišta i usmeri intenzivnije napore u plasman proizvoda za kojima postoji tražnja.

## 2. Ekonometrijski model izvoza Srbije - Postupak i rezultati ocene modela -

Standardni okvir za analizu pravaca trgovine i još preciznije, potencijala trgovinskih tokova, uključuje primenu modela gravitacije. Uprkos nekim teorijskim kontroverzama, gravitacioni model se pokazao kao veoma primenljiv instrument za objašnjenje i predviđanje bilateralne trgovine. Često je bio korišćen za testiranje efikasnosti trgovinskih sporazuma i organizacija kao što je NAFTA ili STO.

Gravitacioni model se zasniva na ekonomskim veličinama (najčešće BDP) i geografskoj razdaljini između ekonomskih centara dve zemlje. Prema principu

gravitacionog približavanja, bilateralna trgovina između dva regiona ili zemlje direktno je proporcionalna njihovom bruto domaćem proizvodu i obrnuto proporcionalna razdaljini između njih. Pored navedenih, model često uključuje varijable kao što su nivo cena, zajednički jezik, carine, kolonijalna istorija (ako je zemlja 1 ikada kolonizovala zemlju 2), i drugo.

### 2.1. Metodologija

Izbor tržišta prema kojima se utvrđuju parametri za model zasnovan je na kvantitativnoj zastupljenosti izvoza Srbije u ove zemlje. U ocenu modela uključene su čak 42 zemlje. Izabrane zemlje primaju skoro celokupan izvoz Srbije. Period koji je obuhvaćen izradom modela je 4 godine: 2005-2008.

Parametri se određuju *panel analizom*, koju smatramo primerenijim modelom od vremenskih serija i cross-sectional podacima koji su statični u vremenu. Panel podaci omogućuju mnogo veći broj opservacija nego vremenske serije, a istovremeno omogućuju i uvid u njihove promene u vremenu.

S obzirom na veliki broj zemalja i posmatrani period, svaki parametar modela ocenjen je sa 168 opservacija. Model se ocenjuje *metodom najmanjih kvadrata* (OLS – ordinary least squares), parametri se određuju dovodeći u odnos nezavisne promenljive sa traženom pojavom – potencijalnim izvozom, *metodom višestruke regresije*.

Većina podataka o izvozu Srbije u pojedine zemlje preuzeta je od Republičkog zavoda za statistiku Srbije<sup>1</sup>, a za manji broj zemalja za koje podaci iz ovog izvora nisu dostupni, korišćeni su podaci Ujedinjenih nacija<sup>2</sup>.

### 2.2. Varijable modela

Pri oceni varijabli modela, najvažniji zadatak je da se utvrde parametri (koeficijenti) koji odgovaraju ispitivanim ekonomskim, socijalnim, geografskim i drugim faktorima uključenim u model gravitacije. Koeficijenti određuju u kojoj meri pojedinačne nezavisne promenljive (BDP zemalja, razdaljina, ekonomsko-politička distanca) utiču na zavisnu promenljivu – izvoz Srbije. Koeficijenti pokazuju koje od navedenih varijabli su statistički značajne za izvoz Srbije i u kojoj meri, i u skladu s tim će biti uključene u model (jednačinu).

U ovom modelu testirano je pet varijabli, ali su samo četiri uključene u model, kao statistički značajne. Step en uticaja ovih faktora na izvoz Srbije je prilično neujednačen. Testirane varijable su:

- *BDP 42 zemlje* koje smo markirali kao najvažnije izvozne destinacije, imajući u vidu vrednost izvoza. Tu je uključeno 28 zemalja najvećih receptivnih tržišta za srpske proizvode prema rang-listi Republičkog zavoda za statistiku, zatim 5 zemalja Bliskog istoka i još 9 zemalja – po

---

<sup>1</sup> Republički zavod za statistiku: [webbrzs.stat.gov.rs](http://webbrzs.stat.gov.rs).

<sup>2</sup> UN United Nations Commodity Trade Statistics Database: [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org).

3 najznačajnija izvozna tržišta na 3 kontinenta (Južna Amerika, Afrika, Azija), koje ne ulaze u grupu prvih 28. Podatke o tome daje Svetska banka<sup>3</sup>. Očekivan predznak je pozitivan, jer platežna moć u velikoj meri određuje obim uvoza. Jednako često se koristi i BDP per capita, ali je u ovom modelu tražnja u većoj meri određena ukupnim BDP. Naime, ukupan bruto domaći proizvod objašnjava i veličinu emitivnog tržišta, što za izvoz ima veći značaj od platežne moći pojedinaca. Iako najčešća varijabla u modelima gravitacije, BDP recipitvnog tržišta pokazuje relativno slab odnos (mali koeficijent korelacije) sa izvozom Srbije. Bez obzira na to, ova varijabla je uključena u model; zato još uvek pokazuje statistički značaj i zajedno sa drugim faktorima doprinosi da se posmatrana pojava objasni u što većoj meri.

- *BDP Srbije* je u modelu iskazao mnogo veći uticaj na izvoz Srbije od BDP recipitvnih tržišta. Veza između ekonomskog rasta i rasta izvoza pokazala se kao direktnija i uticajnija. U prostoj regresiji, kada bi ispitivali samo njen uticaj na posmatranu pojavu, ova varijabla bi imala koeficijent determinacije približno 0,31, odnosno objašnjavala bi skoro trećinu promena vrednosti izvoza.
- Transportni troškovi u izvozu bilo kog proizvoda imaju izuzetno veliki uticaj na tražnju. Kao predstavnik transportnih troškova najčešće se koristi *razdaljina* između tržišta. Čak i kada transportni troškovi opadaju sa razvojem tehnike i novih tehnologija, kao i zbog liberalizacije trgovine, razdaljina nastavlja da značajno utiče na vrednost i obim izvoza. Zbog toga su najznačajniji trgovinski partneri uvek susedne zemlje, što važi i za Srbiju. Ipak, izvozni pravci ni u kom slučaju nisu iscrpljeni evropskim zemljama. Geografska udaljenost od zemalja Severne Afrike nije značajno veća od mnogih evropskih tržišta, a od mnogih je i manja. Pri oceni ovog modela korišćena je razdaljina izražena u kilometrima između Beograda i prestonica zemalja koje su uključene u model. Model dobijen na opisan način pokazuje da izvoz Srbije značajno zavisi od geografske udaljenosti, koja je u negativnom odnosu sa obimom izvoza. Uticaj razdaljine na izvoz Srbije je toliko veliki da bi u prostoj regresiji, posmatran kao jedini faktor izvoza, učestvovala u vrednosti izvoza sa čitavih 57%.
- Broj stanovnika je česta varijabla u izvoznom modelu gravitacije, jer dovodi u vezu veličinu tržišta i vrednost izvoza. Međutim, testiranjem na primeru izvoza Srbije u 42 zemlje, nije se pokazala statistički relevantnom, te nije uključena u model.
- Ekonomsko-politička distanca između dve zemlje ne može se izmeriti, pa koristimo *dummy*, odnosno veštačku varijablu, ocenjujući nulom ili jedinicom ekonomske odnose i institucionalnu osnovu da se oni una-

<sup>3</sup> World bank: *Data - Key Development Data & Statistics*.



prede. Podaci koji se koriste za vrednovanje ove varijable, preuzeti su uglavnom od Ministarstva spoljnih poslova Republike Srbije<sup>4</sup>, koje daje detaljan pregled bilateralnih ugovora i sporazuma koji se odnose na regulisanje ekonomske saradnje, zatim uvid u obim i namenu međusobnih investicija, zajedničkih projekata obuke stručnjaka, prisustvo kompanija iz date zemlje i drugo. Veštačka varijabla P uzima vrednost 1 – ukoliko Srbija ima izvesne preferencijalne aranžmane, sporazume o trgovinskim olakšicama, značajan obim investiranja u srpsku privredu, prisustvo kompanija i slično, odnosno vrednost 0 – ako je ekonomska saradnja relativno nerazvijena i neregulisana. Ovaj faktor je u modelu izvoza Srbije iskazao značajan uticaj – u prosto regresiji kao jedini faktor bi objašnjavao 28% promena u vrednosti izvoza.

### 2.3. Rezultati ocene modela

Navedenim postupkom izračunate su vrednosti konstante dobijene višestrukom regresijom, kao i parametara koji odgovaraju faktorima uključenim u regresionu analizu. Pored ovih vrednosti, koje će kasnije biti primenjene u modelu, data je *standardna greška* konstante i svakog parametra, kao i *P-vrednost* koja ukazuje na statističku verovatnoću svakog od njih.

Parametri gravitacionog modela izvoza Srbije imaju sledeće vrednosti:

Tabela 1: Parametri modela

Parametar	Vrednost parametra	Standardna greška	T statistika	P-vrednost
$\alpha$	3.0295	2.63601	1.14928	0.0045
$\beta_1$	0.560394	0.0466861	12.0034	0.0000
$\beta_2$	0.814331	0.250337	3.25294	0.0014
$\beta_3$	-2.08202	0.0915762	-22.7354	0.0000
$\beta_4$	0.573528	0.164901	3.47802	0.0006

Pri čemu je:

- $\alpha$  konstanta modela,
- $\beta_1$  parametar za BDP izvoznog tržišta,
- $\beta_2$  parametar za BDP Srbije,
- $\beta_3$  parametar za geografsku razdaljinu,
- $\beta_4$  parametar za ekonomsko-političku distancu

<sup>4</sup> Ministarstvo spoljnih poslova Republike Srbije: [www.mfa.gov.yu/Srpski/spopol/Bilateral](http://www.mfa.gov.yu/Srpski/spopol/Bilateral).

Kako je P-vrednost manja od 0,01, jasno je da postoji statistički značajna veza između varijabli sa stepenom pouzdanosti od 99%.

Koeficijent determinacije ( $R^2$ ) pokazuje da model u celini objašnjava 86,8874 % promena u zavisnoj promenljivoj, odnosno izvoz Srbije u određenu zemlju skoro 87% zavisi od faktora koji su uključeni u model. Standardna greška modela, kao mera pouzdanosti ocene je 0.941105, dok je srednja apsolutna greška (prosečna vrednost reziduala) samo 0.72877, što dodatno ukazuje na pouzdanost modela.

Rezultat je iskazan modelom linearne višestruke regresije, koja opisuje odnos između izvoza Srbije, kao zavisne promenljive i četiri nezavisne varijable.

Uključivanjem statistički značajnih varijabli u **gravitacioni model izvoza Srbije**, dobijamo jednačinu oblika:

$$X = \alpha + \beta_1 Y_r + \beta_2 Y_s - \beta_3 D + \beta_4 P + u ,$$

pri čemu je:

**X** potencijalni izvoz u određenu zemlju,

**$\alpha$**  ocenjena vrednost konstante,

**$Y_r$**  BDP – domaći bruto proizvod receptivnih tržišta (u milionima \$),

**$Y_j$**  BDP – domaći bruto proizvod Srbije (u milionima \$),

**D** razdaljina od Beograda do prestonice zemlje uvoznice (u km),

**P** dummy varijabla za ekonomsko-političku distancu,

**$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \text{ i } \beta_4$**  parametri odgovarajućih nezavisnih promenljivih,

**u** greška modela.

Kako je zemljama uključenim u testiranje modela iscrpljen skoro celokupan izvoz Srbije i s obzirom na veliki broj opservacija, dobijeni model i koeficijenti nisu ograničeni na regiju Severne Afrike, već se mogu koristiti za izračunavanje potencijalnog izvoza Srbije u bilo koju zemlju ili region sveta.

### 3. Primena gravitacionog modela izvoza Srbije na zemlje Severne Afrike

Region Severne Afrike ima 5 zemalja, približno 150 miliona stanovnika, prostire se na skoro 6 miliona kvadratnih kilometara, relativno monolitne privrede i kao takav, predstavlja veliko tržište otvoreno za mnoge vrste proizvoda. Geografska blizina, privredna kompatibilnost, kao i postojeće (ali zapostavljene) tradicionalne trgovinske veze između Srbije i severnoafričkih zemalja, predstavljaju dodatne razloge da se detaljnije ispita mogućnost povećanja obima spoljne trgovine Srbije u pravcu ovih tržišta.

Najvažniji relativno trajan ekonomski činilac razmene je komplementarnost privreda. U slučajevima kada privrede imaju sličnu strukturu, na primer monolitne privrede zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike, iako rezultati primene gravitacionog modela<sup>5</sup> nesumnjivo ukazuju na upražnjena izvozna tržišta susednih zemalja, značaj procene bitno je smanjen jer ove zemlje nemaju šta da izvezu jedna drugoj. One tek treba da razviju proizvodnju onih artikala za kojima postoji tražnja na susednim tržištima.

Nasuprot tome, kompatibilnost privreda Srbije i zemalja Severne Afrike veoma je naglašena. Afričke zemlje, zbog nepovoljnih geografskih uslova, nemaju mogućnost za značajniji razvoj poljoprivrede, a zbog nedostatka vode, čak ni mnogih grana industrije. Nasuprot njima, Srbija ima izuzetno povoljne uslove za razvoj poljoprivrede, kao i širok asortiman prehrambenih proizvoda, a takođe i značajnu proizvodnju u oblasti mnogih industrijskih grana, koje ne postoje u zemljama Severne Afrike. Dalje, ove zemlje imaju otvorena tržišta, za koja važe isti standardi kao za EU, ali nasuprot njima nemaju ograničenja za uvoz iz Srbije. Ove činjenice dodatno potvrđuju izbor izvoznih pravaca dobijenih primenom modela gravitacije.

Postoje i brojni neekonomski faktori koji su često glavni razlog disproporcije stvarnog i potencijalnog izvoza. U periodima ratova i ekonomskih sankcija, kojima su često izložene kako zemlje u regionu Severne Afrike tako i Srbija, ekonomski pokazatelji ne oslikavaju pravo stanje. Zato se podaci za ove periode, pri ekonometrijskim analizama, uglavnom izuzimaju iz zaključaka.

Primenom dobijenog ekonometrijskog modela na izvoz Srbije u svaku od ovih pet zemalja, utvrđujemo precizno kolika je vrednost robe iz Srbije koju ova tržišta mogu da prime. Poređenjem potencijalnog izvoza, dobijenim na ovaj način, sa stvarnim izvozom, jasno se pokazuje koji su izvozni pravci najotvoreniji, odnosno markiraju se zemlje sa najviše slobodnog „prostora“ za uvoz iz Srbije.

...

Podaci o izvozu Srbije u zemlje S. Afrike i BDP izraženi su u milionima američkih dolara. Kao i pri testiranju modela, korišćeni su podaci Republičkog zavoda za statistiku Srbije<sup>6</sup> i UN za izvoz<sup>7</sup> i Svetske banke<sup>8</sup> za BDP za 2008. Razdaljina između prestonica izražena je u kilometrima. Ekonomski odnosi Srbije sa zemljama Severne Afrike danas su zapostavljeni, iako su do devedesetih godina neke od ovih zemalja (Libija) bile među najznačajnijim izvoznim tržištima. Danas uglavnom nema posebnih preferencijalnih aranžmana, olakšica

---

<sup>5</sup> N. Stanojević: „Disproporcije stvarne i potencijalne intraregionalne razmene u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike“, *Megatrend revija*, vol. 4 (2), Beograd, 2007.

<sup>6</sup> Republički zavod za statistiku: [webrzs.stat.gov.rs](http://webrzs.stat.gov.rs).

<sup>7</sup> UN United Nations Commodity Trade Statistics Database: [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org).

<sup>8</sup> World bank: *Data - Key Development Data & Statistics*.

ili zajedničkih projekata, pa se za ove zemlje odgovarajući koeficijent množi sa nulom. Kako je ovaj koeficijent dosta visok, unapređenje ovog faktora bi znatno povećalo vrednosti potencijalnog izvoza.

Prema formuli gravitacionog modela koji je utvrđen, potencijalni izvoz Srbije u određenu zemlju utvrđujemo na sledeći način: sve poznate veličine – trogodišnji prosek BDP izvoznice, trogodišnji prosek BDP uvoznice, razdaljinu između njih i ekonomsko-političku distancu, množimo sa odgovarajućim parametrima, prethodno dobijenim na opisani način.

$$X = 3.0295 + 0.560394 * Y_r + 0.814331 * Y_s - 2.08202 * D + 0.573528 * P + 0.941105$$

Primenom ovakvog modela potencijalni izvoz Srbije u zemlje Severne Afrike dobija sledeće vrednosti.

Tabela 2: Rezultati primene modela

Zemlja	Potencijalni izvoz (a) milioni \$	Sadašnji izvoz (b) milioni \$	Odnos potencijalnog i stvarnog izvoza (b:a)
Alžir	57,26152	7,0168	0,12254
Libija	33,66629	3,446399	0,102369
Egipat	76,83882	17,17717	0,223548
Maroko	14,82666	2,279881	0,153769
Tunis	48,74629	0,636474	0,013057
Zbir	231,3396	30,556724	

Analiza potencijalnih trgovinskih pravaca pokazuje da Srbija nije iskoristila potencijale za izvoz u zemlje Severne Afrike. Kako je očekivano, potencijalni izvoz je višestruko veći od postojećeg.

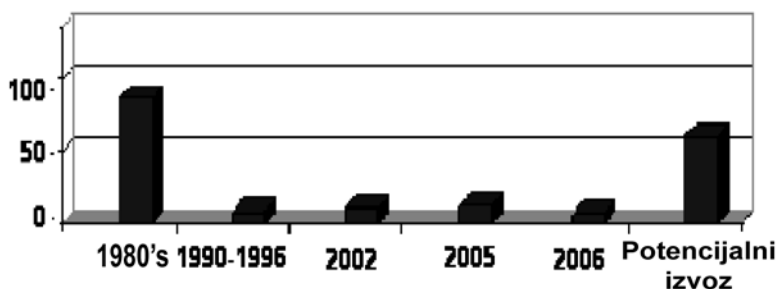
Do početka jugoslovenske krize početkom devedesetih godina, izvoz u zemlje Severne Afrike i jeste bio višestruko veći od današnjeg. Od tada je međusobna trgovina bila na zanemarivo niskom nivou sve do ukidanja sankcija Srbiji 2001. godine. Tada izvoz u neke severnoafričke zemlje počinje da se povećava, ali veoma sporim tempom. Danas Srbija izvozi u zemlje Severne Afrike samo 1% svog ukupnog izvoza.

Ako imamo u vidu pozitivno iskustvo iz ranijeg perioda, komplementarnost privreda, pripadnost obe zemlje regionu Evromediterana i rezultate dobijene primenom modela gravitacije, možemo konstatovati da je trenutni obim trgovine daleko ispod mogućnosti i interesa obe strane.

## Srbija-Alžir

Osamdesetih godina 20. veka izvoz nekadašnje Jugoslavije (u kojoj je izvoz Srbije činio više od jedne trećine) u Alžir, kretao se između 140 i 250 miliona. Preciznije, robna razmena između Srbije i Alžira do 1992. godine iznosila je približno 100 miliona američkih dolara godišnje. U prvoj polovini devedesetih izvoz je opao na milion, a uvoz na 7 miliona USD (približno 8 miliona dolara razmene), dok je krajem devedesetih ukupna razmena između Srbije i Alžira ostvarivala vrednost manju od 3 miliona USD. Posle desetogodišnjeg zastoja ekonomske saradnje, počev od 2000. godine dolazi do intenziviranja trgovine i ekonomske saradnje uopšte. Već 2003. godine razmena sa Alžirirom je iznosila približno 11,2 (2002) miliona USD.

**Grafikon 1:** Vrednost trgovinske razmene sa Alžirirom



Interes domaćih firmi za povratak na alžirsko tržište ponovo je porastao, pa su, prema saznanjima Ministarstva inostranih poslova, poslove ugovorili *Energoprojekt*, *Hidrotehnika-Hidroenergetika*, *Hemofarm*, *Minel*, *Ekoprodukt* i drugi. Najveće poslove sklopio je *Energoprojekt* (više ugovora u ukupnoj vrednosti od nekoliko miliona USD), dok *Hemofarm* i *Minel* godišnje izvoze proizvode u vrednosti 3-4 miliona USD. Trgovina nastavlja da se intenzivira i u 2004, 2005. i 2006. godini, kada je izvoz, prema podacima UN, između 7,2 i 13 miliona USD, dok je uvoz bio samo od 47 do 200 hiljada USD.

Ono što je interesantno je da se podaci alžirske strane drastično razlikuju od podataka Republičkog zavoda za statistiku, kao i od podataka UN, koji su međusobno skoro istovetni. Prema podacima Ministarstva spoljnih poslova dobijenih od alžirske carine, u 2004. promet je iznosio čak 51 milion USD, pri čemu je naš izvoz bio oko 12 miliona, a uvoz čak 39 miliona USD, nasuprot 46 hiljada zabeleženih u prethodnim izvorima. Radi se isključivo o uvozu nafte, gasa i njihovih derivata, pri čemu nema podataka o domaćim uvoznicima.

U oba slučaja, ovakav obim izvoza, prema rezultatima dobijenim primenom modela gravitacije, još uvek je manji od potencijalnog, koji iznosi više od 57 mili-

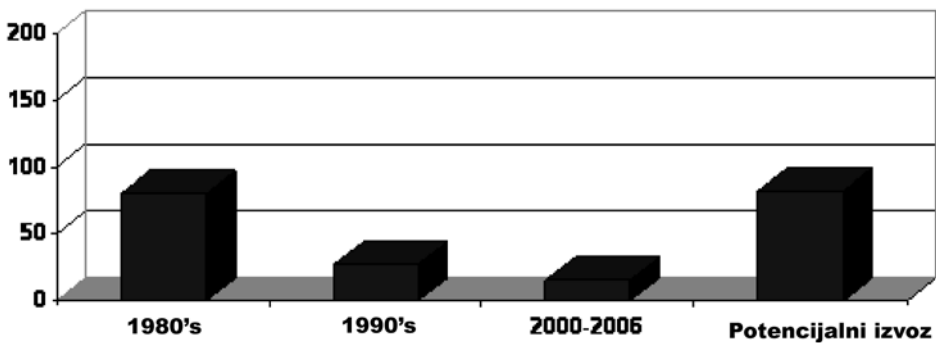
ona USD. U prvom slučaju stvarni izvoz čini samo 12% (tabela 2) od potencijalnog, u drugom slučaju izvoz Srbije u Alžir može da bude veći od sadašnjeg za samo nekoliko miliona.

Proizvodi na koje se treba fokusirati su oni koji su već zastupljeni u izvozu, tj. električne mašine i uređaji, farmaceutski proizvodi, gvožđe i čelik, roba široke potrošnje, poljoprivredna oprema, prehrambeni proizvodi. Za izvoz ovih proizvoda već postoje svi preduslovi, tako da se obim izvoza može samo intenzivirati. Pored toga, u proizvodnji Srbije zastupljeni su i mnogi proizvodi koji do danas nisu imali značajno mesto u izvozu, a alžirsko tržište ima potrebu za njima – žitarice i prehrambeni proizvodi, s obzirom na to da alžirska proizvodnja ni izbliza ne zadovoljava domaće potrebe, a za njihov uvoz izdvaja više od 3 milijarde USD, zatim lekovi i elektrooprema.

#### Srbija-Egipat

Osamdesetih godina Srbija je izvozila u Egipat robu u vrednosti od približno 80 miliona USD, dok je uvoz imao vrednost 20 miliona USD. U slučaju Egipta izvoz je opao na manje od trećine, odnosno 20-35 miliona USD, što je ipak bilo znatno više nego u slučaju izvoza u ostale severnoafričke države. Nastavio da opada i 2000-ih, kada je smanjen na 10-22 miliona USD, dok je uvoz iznosio samo 3-4 miliona dolara (uz izuzetak 2006, kada je iznosio 9 miliona).

**Grafikon 2:** Izvoz Srbije u Egipat (u milionima USD)



Rezultati dobijeni primenom modela gravitacije (tabela 2) pokazuju da je potencijalni izvoz Srbije u Egipat skoro 77 miliona USD, što je blizu obimu izvoza iz osamdesetih godina. Odnos stvarnog i potencijalnog izvoza je 0,223, što znači da egipatsko tržište može da primi 5,5 puta veći izvoz Srbije od današnjeg.

Proizvodi koji su tradicionalno prisutni u našem izvozu u Egipat i za koje najverovatnije postoji još slobodnog prostora na egipatskom tržištu, prevashodno su drumska vozila i traktori. U ovoj oblasti postoji kooperacija sa srpskim preduzećima *Zastava* i *IMR*. Pored automobila i traktora, najzastupljeniji srpski

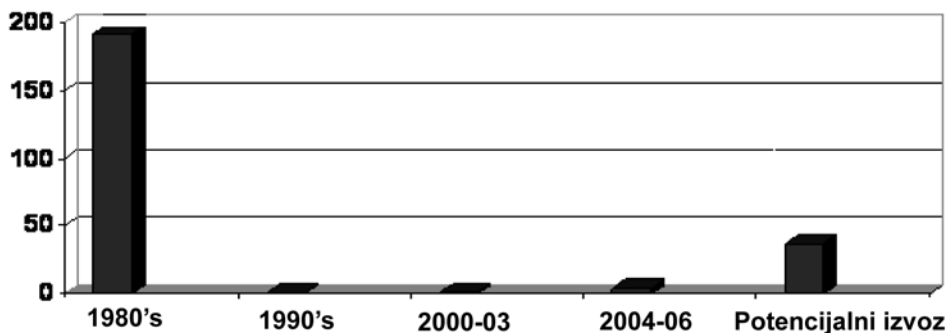
proizvodi na egipatskom tržištu su proizvodi specijalne namene, obojene metalurgije, gumeni proizvodi, drvena građa.

Slično ostalim zemljama Severne Afrike, Srbija ima poseban interes za uspostavljanje saradnje sa Egiptom u oblasti građevinarstva, u kojoj su srpska preduzeća ranije imala mnogo značajnije i vrednije poslove. Drugo, poljoprivredni proizvodi bi, kao i u drugim zemljama regiona, sigurno našli plasman na egipatskom tržištu. Poljoprivreda ove zemlje, iako nešto raznovrsnija nego libijska i alžirska, ipak ne podmiruje sopstvene potrebe za hranom.

#### Srbija-Libija

Libija je bila jedan od najznačajnijih privrednih partnera do 1990. godine, kada su naša preduzeća realizovala velike investicione projekte u toj zemlji, a izvoz Jugoslavije je, do uvođenja sankcija 1992. godine, dostizao i 200 miliona dolara godišnje. Uvoz je tada dostizao čak 430 miliona USD. U periodu sankcija i međunarodne izolacije obe zemlje, robna razmena gotovo je prekinuta, vrednost izvoza u proseku je bila 700 puta manja, odnosno približno 300.000 USD. Taj trend se nije značajno popravio ni nakon 2000. godine. Sve do 2004. iznosio je manje od 1 milion USD. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku Srbije, kao i baze podataka UN, u 2004. godini izvoz je dostigao 4,5 miliona USD, 2005. godine 3,9 miliona, a 2006. zabeležen je dalji pad na 3,4 miliona USD.

Grafikon 3: Vrednost izvoza Srbije u Libiju (u milionima USD)



Kako proističe iz rezultata dobijenih primenom modela gravitacije, potencijalni izvoz Srbije u Libiju mogao bi da dostigne 33,6 miliona USD. Odnos stvarnog i potencijalnog izvoza je samo 0,10, odnosno potencijalni izvoz je 10 puta veći od sadašnjeg.

Za Libiju je specifično da izvoz iz 1980-ih godina pokazuje mnogo veću vrednost čak i od potencijalne. Razlog za to je upravo ekonomsko-politička distanca, koja je u tom periodu bila mala, odnosno bilateralni odnosi su bili veoma razvijeni, bliski i prijateljski u oblastima ekonomije, politike, kulture, obrazovanja, dok danas ova varijabla ima vrednost 0.

Glavna smernica izvozne strategije je struktura izvoza iz prethodnih godina. Srpski proizvod koji poslednjih godina ima najznačajnije mesto na libijskom tržištu su lekovi. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, u nekoliko poslednjih godina lekovi su najvažniji izvozni artikali Srbije u Libiju. Pored lekova, u 2007. izvožena je i elektrooprema, transportna motorna vozila, mašine, kablovi; u 2006. značajni izvozni artikli bili su: ratna municija, delovi za oružje, avione, helikoptere, padobrani i TV kamere; 2005: mašine i alati za livenje, delovi motora, mašine za obradu metala. Tokom 2004. godine najznačajnije stavke u izvozu u Libiju bile su: industrijske mašine, voćne i lozne sadnice, pogonske mašine i uređaji, naučni i kontrolni instrumenti, gvožđe i čelik, specijalne mašine, proizvodi od metala, hartija i proizvodi celuloze. To je roba koja već ima prohodnost na libijskom tržištu, zbog čega izvozna strategija treba se fokusirati samo na intenziviranje njihovog izvoza.

Na osnovu ranijeg iskustva u saradnji sa Libijom, pored navedenih proizvoda, na libijskom tržištu postoji prostor i za izvoz prehrambenih proizvoda Srbije. Oni nisu imali značajno mesto u izvozu poslednjih godina, ali su dominirali u nekadašnjem izvozu SFRJ u Libiju. Libija, slično ostalim zemljama Severne Afrike nema uslova da sopstvenom poljoprivrednom proizvodnjom namiri potrebe za hranom. Na strani Srbije postoji, ne samo interes za unapređenje izvoza, već i za investiranje u poljoprivredu Srbije, radi zajedničke proizvodnje za potrebe Libije. Značajnu saradnju s Libijom u ovoj oblasti su ostvarivali *Energoprojekt* i *PKB*.

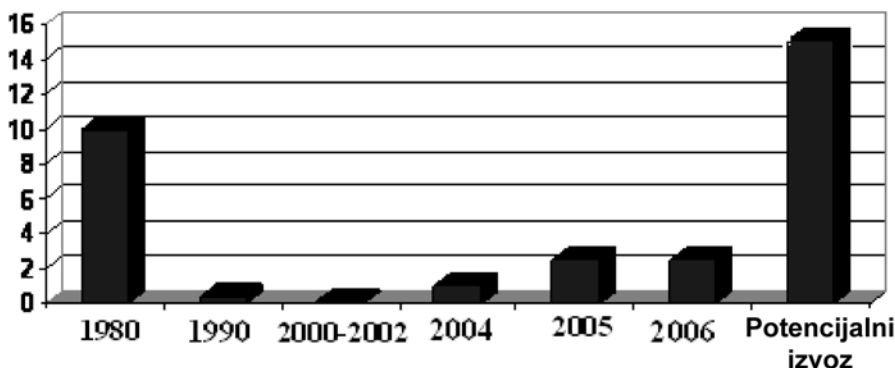
Pored robnog izvoza, Srbija može da ostvari značajne prihode od već postojeće, ali nedovoljno iskorišćene saradnje sa Libijom u mnogim oblastima. Građevinarstvo je do devedesetih godina donosilo značajne prihode domaćim firmama, a kako Libija ulaže dosta u infrastrukturu, ova saradnja bi se mogla intenzivirati. Za Srbiju bi značajne prihode mogli da donesu radovi u oblasti turizma, vodoprivrede, geoloških istraživanja. Prema proceni Ministarstva spoljnih poslova, postoje i perspektive za zajednički nastup srpskih i libijskih preduzeća na tržištima afričkih zemalja.

#### Srbija-Maroko

Pre raspada Jugoslavije, izvoz Srbije u Maroko iznosio je blizu 10 miliona USD (izvoz SFRJ približno 10-20 mil., a uvoz 20-30). Tokom devedesetih godina, kada je Srbija bila pod ekonomskim sankcijama, izvoz je smanjen na svega 400.000 USD u proseku. U periodu 2000-2002. spoljna trgovina sa ovom zemljom je skoro potpuno prestala. Radilo se o vrednosti izvoza od 23 do 120 hiljada USD. Robna razmena oživljava tek 2004, kada izvoz dostiže vrednost od 1 milion USD, u 2005. i 2006. raste na približno 2,5 miliona, što još uvek čini tek četvrtinu vrednosti ranijeg izvoza.



Grafikon 4: Izvoz Srbije u Maroko (u milionima \$)



Uvoz je konstantno mnogo veći od izvoza (7,5 miliona 2006), jer Srbija uvozi značajnu količinu sirovih fosfata iz Maroka za potrebe industrije veštačkih đubriva. Tačnije, Maroko je Srbiji, kao i mnogim drugim zemljama sveta, najznačajniji snabdevač ovom sirovinom.

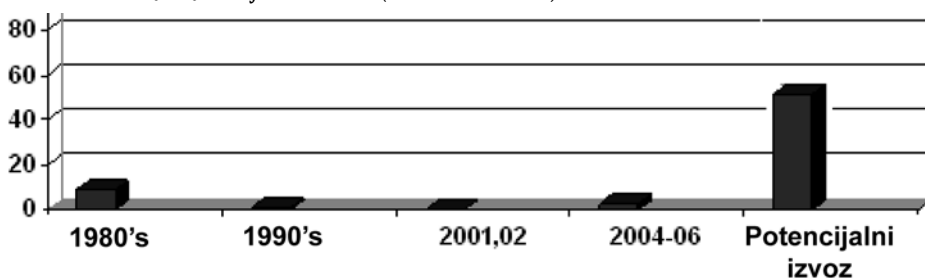
Rezultati koje smo dobili primenom gravitacionog modela pokazuju da je, budući da je ovo mala i relativno nerazvijena zemlja, potencijalni izvoz Srbije u Maroko samo 14,8 miliona USD (tabela 2). Ipak, to je 7 puta više od 2,2 miliona izvoza koji Srbija danas ostvaruje. Još jedna specifičnost trgovine sa Marokom je da se izvoz Srbije ni u vreme najintenzivnije razmene nije ni približio izvoznim mogućnostima.

Proizvodi koji dominiraju u izvozu su proizvodi obojene metalurgije, limovi, folije od bakra, rude cinka i koncentрати. Verovatno postoje izgledi za povećanje izvoza ovih proizvoda, ali s obzirom na relativno malu vrednost čak i potencijalnog izvoza, ekonomski interes Srbije bi pre bio u mogućnosti plaćanja uvezenih fosfata isporukom sopstvene robe.

#### Srbija-Tunis

Izvoz Srbije u Tunis 80-ih godina XX veka iznosio je, u proseku, 9 miliona USD (izvoz SFRJ 14 miliona USD, uvoz 13). Od početka jugoslovenske krize do danas, trgovina sa Tunisom je u stalnom opadanju. U toku 1990-ih iznosio je 10 puta manje nego u prethodnom periodu, približno 1 milion USD, a taj nivo održan je do danas, uz izuzetak 2006, kada je vrednost izvoza iznosila samo 0,64 miliona USD, a uvoza 3,2 miliona.

Grafikon 5: Izvoz Srbije u Tunis (u milionima \$)



Prema rezultatima dobijenim primenom gravitacionog modela, srpski izvoz u Tunis mogao bi da dostigne skoro 50 miliona dolara. U poređenju sa današnjih 0,6, to je 80 puta više (tabela 2).

Prema podacima Zavoda za statistiku Republike Srbije, u izvozu su najviše zastupljeni traktori, specijalne i industrijske mašine, mašinski delovi, zatim jaja i rezana drvena građa. U Tunis smo ranije izvozili i žito, papir, plutu i ambalažu, tako da bi pokretanje ili povećanje izvoza ovih proizvoda bilo relativno lako. Iz Tunisa uvozimo uglavnom naučne merne instrumente i one sa širom primenom, kao i manju količinu voća i tekstilne odeće, dok je ranije značajan uvoz fosfata potpuno ugašen.

Prema saznanjima Ministarstva spoljnih poslova, važan izvozni proizvod Srbije u Tunis mogli bi da budu proizvodi farmaceutske industrije. Tunis je zainteresovan za zajednička ulaganja u farmaceutsku industriju, ali i za zajednički nastup na trećim tržištima. Zato bi povećanje bilateralne saradnje sa Tunisom imalo pozitivan efekat na razvoj trgovine i sa drugim zemljama Magreba.

...

Dobijene vrednosti potencijalnog izvoza ne predstavljaju maksimalne vrednosti, s obzirom na to da je varijabla za ekonomsko-političku distancu isključena. Vraćanjem odnosa sa ovim zemljama na prethodni nivo, ovaj faktor bi učestvovao u potencijalnom izvozu, koji bi time dobio mnogo veće vrednosti. U sledećoj tabeli su iskazane vrednosti koje bi imao potencijalni izvoz u slučaju da dummy varijabla za ekonomsko-političku distancu ima vrednost 1 umesto 0.

Tabela 3: Potencijalni izvoz sa pozitivnom veštačkom varijablom

Zemlja	Potencijalni izvoz milioni \$	Potencijalni izvoz sa pozitivnom dummy varijablom
Alžir	57,26152	101,6115
Libija	33,66629	59,74139
Egipat	76,83882	136,3518
Maroko	14,82666	26,31016
Tunis	48,74629	86,5011
Zbir	231,3396	410,516

Kako pokazuju dobijeni rezultati, uz promenu bilateralnih odnosa sa zemljama regiona, vrednosti potencijalnog izvoza bezmalo se dupliraju, a u odnosu na stvarni izvoz na današnjem nivou, predstavljaju 14 puta veći iznos.

Kada se stvarni izvoz u ovako velikoj meri razlikuje od potencijalnog, to ukazuje na mogućnost izvoza veoma širokog asortimana robe, ali je ipak korisnije da se za svaku zemlju preciznije utvrdi za kojim vrstama robe postoji najveća tražnja. Tržišta Severne Afrike imaju potrebe za uglavnom sličnim asortimanom robe iz Srbije. Proizvodi koji se javljaju na listi izvoznih artikala u sve zemlje ovog regiona su, pre svega:

- 1) Proizvodi teške industrije:
  - mašinska industrija (traktori, transportna drumska vozila, poljoprivredna oprema i mašine, industrijske mašine, pogonske mašine i uređaji);
  - obojena metalurgija (limovi, folije od bakra, rude cinka);
  - farmaceutska industrija;
  - elektroindustrija (elektrooprema, kablovi);
  - crna metalurgija (gvožđe, čelik, proizvodi od metala);
  - vojna industrija (delovi za oružje, avione, helikoptere, ratna municija, padobrani).

Nešto ređe i u manjem obimu se javljaju proizvodi:

- 2) Lake industrije:
  - gumeni proizvodi,
  - drvna građa,
  - papir, pluta i proizvodi celuloze.

Shodno tome, izvozna strategija treba da se bazira na povećanju izvoza ovih proizvoda, odnosno na širenju postojećih tržišta.

- 3) Poljoprivredni proizvodi i prehrambena industrija:
  - prehrambeni proizvodi,

- žitarice,
- jaja,
- voćne i lozne sadnice.

Ovi proizvodi se ne javljaju na listi izvoznih artikala u Severnu Afriku tako često kao industrijski proizvodi, a potreba ovih zemalja za njima je veoma velika. Nijedna od pet severnoafričkih zemalja nema mogućnosti da odgovori sopstvenom proizvodnjom na tražnju domaćeg tržišta za poljoprivrednim proizvodima, zbog čega izdvajaju ogromne svote novca za uvoz hrane. Kako ni susedni regioni tropske Afrike i Bliskog istoka takođe nemaju prirodne uslove za razvoj poljoprivrede, ovo je velika izvozna šansa za Srbiju.

#### 4. Zaključak

- Potencijalni izvoz Srbije u zemlje Severne Afrike daleko prevazilazi postojeći. Ova tržišta imaju „prostora“ da prime 5-10 puta veću vrednost robe iz Srbije od vrednosti današnjeg izvoza. U slučaju Tunisa to je čak 80 puta više.
- Među zemljama Severne Afrike, Srbija najviše ostvaruje svoj izvozni potencijal u Egipat, odnosno izvoz u ovu zemlju se najviše približava potencijalnom.
- Protekli ratovi i sankcije su objašnjenje za drastičan pad trgovinske razmene sa ovim zemljama, ali nisu opravdanje za njeno dalje smanjivanje. Obim trgovinske razmene sa Severnom Afrikom u novijem, stabilnom periodu, u proseku nastavlja da opada.
- Svi prethodni zaključci ukazuju na potrebu da srpska diplomatija, institucije i privrednici ulože mnogo veće napore u intenziviranje trgovinske razmene sa zemljama Severne Afrike. Najpre, zato što je faktor ekonomsko-političke distance jedini na koji se može direktno uticati. Razdaljina je fiksna varijabla, na BDP izvoznih tržišta se ne može uticati, a sopstveni BDP se menja mnogo teže nego odnosi sa zemljama koje, takođe, imaju interes za saradnju.
- Razlog koji se navodi kao objašnjenje za donedavno potpuni nedostatak inicijative i nezainteresovanost za povećanje trgovine sa ovim zemljama je orijentacija Srbije ka tržištima EU, CEFTA i Rusije. Ovo, naravno, nije opravdanje, jer nema nikakve ekonomske logike u ograničavanju sopstvenog izvoza, naročito ako imamo u vidu sve veći rast ionako velikog spoljnotrgovinskog deficita Srbije. Drugo moguće objašnjenje za neaktivnost države je mala vrednost izvoza, koji bi ostao relativno mali čak i u slučaju njegovog dupliranja. Ipak, upravo primenom gravitacionog modela pokazano je da ova tržišta mogu da prime nekoliko puta, čak i

više desetina veću vrednost izvoza iz Srbije. Naime, vrednost izvoza u region Severne Afrike mogla bi da dostigne 231 naspram sadašnjih 31 milion \$, što bi trebalo da bude dovoljan razlog za pokušaj da se odnosi dovedu na nivo iz ranijeg perioda.

- U hipotetičkoj situaciji, kada bi se diplomatski odnosi Srbije i zemalja Severne Afrike doveli na nivo iz 1980-ih godina, potencijalni izvoz u ovaj region bi iznosio više od 410 miliona dolara, dakle, bio bi skoro dvostruko veći od potencijalnog izvoza uz postojeću ekonomsko-političku distancu i skoro 14 puta veći od sadašnjeg izvoza.

### Literatura

- Frankel, J. – Romer, D.: „Does Trade Cause Growth?“, *American Economic Review*, vol. 89, no. 3, 1999.
- Gallup, J. L. – Sachs, J. D.: *Geography and Economic Development*, Columbia University National Bureau of Economic Research (NBER), 1998.
- Limao – Venable: *Infrastructure, Geographical Disadvantage, and Transport Costs*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2257.
- Jovičić, M.: *Ekonometrijski metodi*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1989.
- Ministarstvo spoljnih poslova Republike Srbije: [www.mfa.gov.yu/Srpski/spopol/Bilaterala](http://www.mfa.gov.yu/Srpski/spopol/Bilaterala)
- Stanojević, N.: „Disproporcije stvarne i potencijalne intraregionalne razmene u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike“, *Megatrend revija*, vol. 4 (2), Beograd, 2007.
- Republički zavod za statistiku: [webrzs.stat.gov.rs](http://webrzs.stat.gov.rs)
- UN Population Fund, *The State of World Population*, New York, 2006.
- UN United Nations Commodity Trade Statistics Database: [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org)
- World Bank: *Data - Key Development Data & Statistics*

Rad primljen: 13. novembra 2009.

Odobren za štampu: 18. januara 2010.

ASSISTANT PROFESSOR NATAŠA STANOJEVIĆ, PHD\*  
*Faculty of International Economy, Megatrend University, Belgrade*  
JELENA BATIĆ, M.A.

*Faculty of International Economy, Megatrend University, Belgrade*

## QUANTITATIVE ANALYSIS OF SERBIA'S EXPORT POTENTIAL TO NORTH AFRICAN COUNTRIES

### Summary

*The main goal of this paper is to identify Serbia's export potentials (both export destinations and value of export) to the region of North Africa. Export potentials are identified through the construction of an econometric (gravity) model of Serbian export, and then by its implementation vis-à-vis the countries of North Africa. The model includes not just economic (GDP) but other specific geographic and political variables - geographical distance, size of population, common border and economic-political distance (preferential arrangements), etc. By applying this model, the potential value of Serbia's exports to each North African country will be calculated.*

**Key words:** *international trade, gravity model, export potential, geographical distance*

**JEL classification:** F 14, C 53

DR DRAGAN ĐUKANOVIĆ, NAUČNI SARADNIK\*  
*Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd*

## EKONOMSKA SARADNJA DRŽAVA JUGOISTOČNE EVROPE U OKVIRU REGIONALNOG SAVETA ZA SARADNJU\*\*

**Sažetak:** *U ovom radu autor analizira okvire saradnje država Jugoistočne Evrope u oblasti ekonomskog i socijalnog razvoja. S tim u vezi on posebno analizira Ugovor o investiranju u Jugoistočnu Evropu, aranžman CEFTA 2006. i Savetodavni poslovni savet, kao mehanizme saradnje u oblasti ekonomskog razvoja pri Regionalnom savetu za saradnju. S druge strane, socijalni razvoj država Jugoistočne Evrope podstiče se kroz Bukureški proces za zapošljavanje/Mrežu za zapošljavanje u Jugoistočnoj Evropi, Zdravstvenu mrežu Jugoistočne Evrope, Sindikalni forum Jugoistočne Evrope i Centar za poslodavce Jadranske regije. Značajna pažnja u radu posvećena je i nastanku i delovanju Inicijative za elektronsku Jugoistočnu Evropu, čiji je osnovni cilj promocija elektronskog društva i uvođenje informacionih sistema u oblasti poslovanja i javne uprave. Posebno su, takođe, važne i aktivnosti koje pokreće Regionalni savet za saradnju za osnivanje Investicione banke Jugoistočne Evrope.*

*Sve aktivnosti u vezi sa koordinacijom rada navedenih inicijativa, kao i na stvaranju adekvatnog investicionog okruženja, nalaze se u nadležnosti Jedinice za ekonomski i društveni razvoj Regionalnog saveta za saradnju.*

*Autor zaključuje da nakon uspešne transformacije Pakta stabilnosti Jugoistočne Evrope u Regionalni savet za saradnju, od maja 2006. do februara 2008. godine, još uvek nije došlo do adekvatne koordinacije svih inicijativa u okviru Saveta, računajući i inicijative u oblasti ekonomskog i socijalnog razvoja. On, takođe, primećuje i da pojedini problemi u funkcionisanju navedenih inicijativa mogu biti prouzrokovani nedostatkom finansijskih sredstava i odsustva zainteresovanosti donatora za ozbiljnija ulaganja, a usled globalne finansijske krize.*

**Ključne reči:** *Regionalni savet za saradnju, Jugoistočna Evropa, ekonomski i društveni razvoj*

**JEL klasifikacija:** F 02, F 15

---

\* E-mail: dragandjuk@yahoo.com

\*\* Rad je realizovan u okviru projekta „Srbija i savremeni svet: perspektive i putevi učvršćivanja spoljnopolitičkog, bezbednosnog i spoljnoekonomskog položaja Srbije u savremenim procesima u međunarodnoj zajednici“, Ministarstva nauke Republike Srbije, br. 149002D, za period 2006-2010. godine.

## 1. Uvod

Tokom protekle dve decenije mnoge regionalne multilateralne inicijative za saradnju u Jugoistočnoj Evropi podsticale su saradnju u oblasti ekonomije, kao i razvoj malih i srednjih preduzeća.<sup>1</sup> S tim u vezi najpre je u okviru Centralnoevropske inicijative (*Central European Initiative – CEI*), a potom i u okviru Crnomorske ekonomske saradnje, bio iniciran dijalog država regiona o otpočinjanju intenzivnijih vidova ekonomske saradnje.<sup>2</sup> I u okviru drugih regionalnih inicijativa, takođe je otpočeo proces ekonomske saradnje, a pre svega u okviru Inicijative za saradnju u Jugoistočnoj Evropi (*Southeast European Cooperative Initiative – SECI*) nakon 1996. godine.<sup>3</sup>

Posle osnivanja nekadašnjeg Pakta stabilnosti u Jugoistočnoj Evropi (*Stability Pact for Southeastern Europe – SP SEE*), polovinom 1999. godine, posebno je do izražaja došla težnja da se osigura ekonomska obnova i razvoj ratom devastiranih oblasti. Ovo potvrđuje i struktura bivšeg Pakta stabilnosti u Jugoistočnoj Evropi, čiji je drugi radni sto bio posvećen ekonomskom razvoju.<sup>4</sup> U okviru navedenog radnog stola postojali su brojni sektori i inicijative za razvoj regionalne trgovine, regionalne infrastrukture, unapređenja ekonomskih reformi i poslovanja i razvoj informativnih sistema.<sup>5</sup> U okviru Povelje Pakta stabilnosti u Jugoistočnoj Evropi, koja je predstavljala osnivački dokument ovog međudržavnog foruma, bila je navedena nužnost jačanja „ekonomske saradnje u regionu i saradnje regiona sa ostatkom Evrope i svetom.“<sup>6</sup> Unapređenje privatnog poslovanja je, takođe, bilo navedeno kao jedan od prioriteta nekadašnjeg Pakta stabilnosti u Jugoistočnoj Evropi.

Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj – OECD i Ujedinjeno Kraljevstvo Velike Britanije i Severne Irske istovremeno su zajedno 2000. godine pripremile i Ugovor o investiranju u Jugoistočnu Evropu (*Investment Compact*), koji je uključivao i okvire zaštite stranih investicija i brojne mehanizme borbe protiv korupcije. Regionalni okvir za investicije, koji su usvojile države Jugoistočne

---

<sup>1</sup> Videti: D. Lopandić: *Regionalne inicijative u Jugoistočnoj Evropi: institucionalni oblici i programi multilateralne saradnje na Balkanu*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Evropski pokret u Srbiji, Beograd, 2001, str. 235.

<sup>2</sup> Ibidem, str. 73-77. i 88-91.

<sup>3</sup> Ibidem, str. 136-137.

<sup>4</sup> J. Minić, J. Kronja: *Regionalna saradnja za razvoj i evropsku integraciju*, Evropski pokret u Srbiji, Beograd, Albanski institut za međunarodne studije, Tirana, Centar za institucionalni razvoj, Skoplje, Evropski pokret u Crnoj Gori, Podgorica, Helsinški komitet za ljudska prava u Bosni i Hercegovini, Sarajevo, Institut za međunarodne odnose, Zagreb, Kosovski institut za politička istraživanja i razvoj, Priština, 2007, str. 18-19.

<sup>5</sup> D. Lopandić, *Regionalne inicijative u Jugoistočnoj Evropi: institucionalni oblici i programi multilateralne saradnje na Balkanu*, op. cit., str. 148-150.

<sup>6</sup> „Povelja Pakta stabilnosti u Jugoistočnoj Evropi“, Keltn, 10. jun 1999, III Ciljevi, 10, stav 6.



Evrope 27. juna 2006. godine, predstavljao je prvi konkretan potez Ugovora o investicijama.

U okviru navedene oblasti ekonomske saradnje, a pod okriljem nekadašnjeg Pakta za stabilnost u Jugoistočnoj Evropi, bio je predviđen i nastavak rada Savetodavnog poslovnog saveta (*Business Advisory Council – BAC*), koji je nastao 1996. godine. Članstvo Savetodavnog poslovnog saveta činili su predstavnici najuticajnijih multinacionalnih kompanija iz Sjedinjenih Američkih Država i iz država članica Evropske unije.

Pored navedenih inicijativa za saradnju u oblasti ekonomije, u Istanbulu je tokom oktobra 2000. godine osnovana i inicijativa za uvođenje elektronske trgovine i elektronske vlade u regionu Jugoistočne Evrope najpre pod nazivom *eBalkans*, a danas *eSEE (Electronic Southeast Initiative)*.

Tokom procesa transformacije Pakta stabilnosti u Jugoistočnoj Evropi u Regionalni savet za saradnju (*Regional Cooperation Council – RCC*), od početka maja 2006. do kraja februara 2008 godine, usledilo je racionalisanje i „kanalisanje“ brojnih inicijativa za regionalnu saradnju u okviru ekonomije i socijalnog razvoja, koje su postojale ili u okviru ovog foruma ili izvan njega.<sup>7</sup> Štaviše, ekonomski i socijalni razvoj postao je jedan od pet prioriteta aktivnosti Regionalnog saveta za saradnju, a pored infrastrukture i energije, saradnje u oblasti bezbednosti, pravosuđa i unutrašnjih poslova, kao i izgradnje ljudskih resursa i međuparlamentarne saradnje.

## 2. Inicijative za ekonomski razvoj u okviru Regionalnog saveta za saradnju

Posle uspešno okončane transformacije Pakta za stabilnost u Jugoistočnoj Evropi u Regionalni savet za saradnju krajem februara 2008. godine, i dalje su razvoj tržišnih privreda i jačanje socijalne kohezije u Jugoistočnoj Evropi percipirani kao prioriteti za potpunu stabilizaciju prilika u regiji.<sup>8</sup> S tim u vezi, u okviru Regionalnog saveta za saradnju formirana je posebna Jedinica za ekonomski i socijalni razvoj (*Economic and Social Development Unit*). Kanalisanje velikog broja inicijativa, koje su od 1999. nastale u okviru Pakta za stabilnost u Jugoistočnoj Evropi, a koje su bile posvećene ekonomskom razvoju država regije, bilo je praćeno podrškom Svetske banke, Evropske banke za obnovu i razvoj, Evropske investicione banke i Evropske razvojne banke.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Videti: D. Đukanović, „Transformacija Pakta za stabilnost u Jugoistočnoj Evropi – novi podsticaji regionalnoj saradnji“, u: D. Đukanović (prir.), *Međudržavni forumi za saradnju u Evropi – uporedni modeli*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2007, str. 173-190.

<sup>8</sup> „Economic and Social Development“, *Regional Cooperation Council*, Sarajevo, [http://www.rcc.int/index.php?action=page&id=5&link\\_id=12](http://www.rcc.int/index.php?action=page&id=5&link_id=12), 15/09/2009.

<sup>9</sup> Ibidem.

Regionalni savet za saradnju će, s tim u vezi, i ubuduće doprinosi osiguranju podrške stranim investitorima, tržišnoj liberalizaciji i razvoju malih i srednjih preduzeća.<sup>10</sup> Istovremeno, on podržava i razvoj politike zapošljavanja u državama Jugoistočne Evrope, kao i modernizaciju javnih zdravstvenih sistema.

Ključne aktivnosti Regionalnog saveta za saradnju u oblasti ekonomskog razvoja ostvaruju se putem Ugovora o investiranju za Jugoistočnu Evropu, aranžmana CEFTA 2006. i Savetodavnog poslovnog saveta. Regionalni savet za saradnju umnogome podržava njihov rad, ali ujedno i koordinira pojedine aktivnosti navedenih inicijativa i osigurava donatorsku finansijsku pomoć.

#### a) Ugovor o investiranju za Jugoistočnu Evropu

Ugovor o investiranju u Jugoistočnu Evropu potpisan je 2000. godine u okviru Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) i uz podršku Velike Britanije. Njegov najvažniji cilj je da se osigura nesmetani razvoj privatnog sektora i obezbedi povoljnija investiciona klima u državama Jugoistočne Evrope. U okviru Ugovora o investiranju za Jugoistočnu Evropu vrši se nadzor i ocena povoljnosti investicione klime, podstiče se reforma ekonomskih sistema i jačanje privatnog sektora.<sup>11</sup>

U okviru Ugovora o investiranju u Jugoistočnu Evropu objavljuju se i dve periodične publikacije, a koje se tiču statusa malih i srednjih preduzeća u državama regiona, kao i indeksa reformi.<sup>12</sup> U Parizu je tokom aprila 2007. godine osnovan i Komitet za investicije u Jugoistočnoj Evropi (*South East Europe Investment Committee – SEEIC*) uz učešće predstavnika OECD i predstavnika lokalnih vlada.<sup>13</sup> Takođe, jedan od najbitnijih sastanaka Ugovora o investicijama za Jugoistočnu Evropu bio je održan u Parizu tokom novembra 2006. godine, u cilju podsticanja konkurentnosti tržišta, porasta stepena stranih investicija i prevazilaženja njihove fragmentisanosti.<sup>14</sup>

#### b) CEFTA 2006.

CEFTA 2006. je aranžman kojim je ustanovljena bescarinska zona za države Zapadnog Balkana (Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Crnu Goru, Hrvatsku, Srbiju, Makedoniju, kao i Kosovo u skladu sa Rezolucijom 1244 Saveta bezbed-

<sup>10</sup> Ibidem.

<sup>11</sup> Videti: *Designing the Future*, Investment Compact for Southeastern Europe, Stability Pact for South Eastern Europe, OECD, 2006, pp. 4-6.

<sup>12</sup> To su *Small and Medium Enterprise Policy Index* i *Investment Reform Index*.

<sup>13</sup> J. Minić, J. Kronja: *Regionalna saradnja za razvoj i evropsku integraciju*, op. cit., str. 28-29.

<sup>14</sup> Videti više na zvaničnom sajtu Ugovora o investiranju za Jugoistočnu Evropu: [www.investmentcompact.org](http://www.investmentcompact.org).

nosti Ujedinjenih nacija) i Moldaviju.<sup>15</sup> Osnivački ugovor CEFTA 2006. stupio je na snagu tokom novembra 2007. godine, a u međuvremenu su osnovani Sekretarijat i Zajednički komitet.<sup>16</sup>

Regionalni savet za saradnju je pružio značajnu podršku otvaranju Sekretarijata CEFTA 2006. u Briselu. Ujedno je podržao i intenziviranje odnosa i jačanje koordinacije sa Ugovorom o investiranju za Jugoistočnu Evropu i Investicionim komitetom Jugoistočne Evrope.<sup>17</sup>

*c) Savetodavni poslovni savet*

Sledeća bitna inicijativa u okviru Regionalnog saveta za saradnju jeste Savetodavni poslovni savet (*Business Advisory Council – BAC*). Ovaj savet je osnovan još 1996. godine u okviru Inicijative za saradnju u Jugoistočnoj Evropi (SECI) i okuplja približno četrdeset biznismena iz dvadeset zemalja regiona i šireg okruženja.<sup>18</sup> Njegov prioritetan cilj je da se uspostavi što intenzivnija saradnja sa privatnim sektorom i u vezi s tim se održavaju redovni sastanci svaka tri meseca u glavnim gradovima država regiona.<sup>19</sup>

Međunarodne finansijske institucije i Evropska komisija podržavaju rad Savetodavnog poslovnog saveta, osiguravajući finansijsku potporu za njegov rad.<sup>20</sup> Istovremeno, Savet podstiče uspostavljanje intenzivnijih odnosa između privatnog sektora i javne administracije (*public-private partnership*), promovišući investicije, razvoj poslovanja i povoljnog okruženja za razvoj privatnog sektora.

I pored toga što je globalna ekonomska kriza zahvatila sve države Jugoistočne Evrope, Regionalni savet za saradnju nije odustao od inicijative za formiranje Investicione banke Jugoistočne Evrope (*Southeast Europe Investment Bank – SEEIB*), koja je bila promovisana još 2006. godine. U vezi s tim su, 17. juna 2009. godine, održane i konsultacije sa Nordijskom investicionom bankom iz Helsinkija, koja je spremna da preuzme savetodavnu ulogu u procesu osnivanja nove regionalne banke.<sup>21</sup>

---

<sup>15</sup> P. Bijelić: „Trgovinska integracija Srbije: CEFTA, Evropska unija i Svetska trgovinska organizacija“, u: Edita Stojić-Karanović (ur.), *CEFTA i interesi Srbije*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2008, str. 83-102.

<sup>16</sup> O CEFTA 2006. videti na: <http://www.cefta2006.com>.

<sup>17</sup> „Economic and Social Development“, Regional Cooperation Council, Sarajevo, Official Website, *ibid*.

<sup>18</sup> *Ibidem*.

<sup>19</sup> „The Regional Cooperation Council Annual Report – 2008-2009“, The Secretariat, Regional Co-operation Council, Sarajevo, 2009, pp. 24-25.

<sup>20</sup> O nastanku i razvoju Savetodavnog poslovnog saveta videti na: <http://www.bacsee.net/index.php>.

<sup>21</sup> „Report of the activities of the Regional Cooperation Council Secretariat by the Secretary General of the RCC“, Hidajet Bišćević, Regional Cooperation Council Secretariat Sarajevo, 15 September 2009, pp. 15-18.

### 3. Institucionalni okviri za saradnju u oblasti društvenog razvoja u okviru Regionalnog saveta za saradnju

Društveni razvoj država Jugoistočne Evrope je, takođe, jedan od prioriteta aktivnosti Regionalnog saveta za saradnju. Zato su Bukureški proces za zapošljavanje (*Bucharest Employment Process*), Zdravstvena mreža Jugoistočne Evrope (*SEE Health Network*), Sindikalni forum Jugoistočne Evrope (*SEE Trade Union Forum*) i Centar za poslodavce Jadranske regije (*Adriatic Region Employers Centre*) vodeći forumi za saradnju u navedenoj oblasti.

Elektronska inicijativa Jugoistočne Evrope (*Electronic Southeast Europe – eSEE*), sa druge strane, ima za cilj da doprinese razvoju informacionih tehnologija, a u oblastima unapređenja poslovanja, razvoja javne uprave, zdravstva i obrazovanja.

#### a) Bukureški proces za zapošljavanje/Mreža za zapošljavanje Jugoistočne Evrope

Na sastanku ministara za socijalna pitanja i zapošljavanje u državama Jugoistočne Evrope, koji je bio održan u Bukureštu 30. i 31. oktobra 2003. godine, potpisana je posebna deklaracija u kojoj je istaknuta nužnost redefinisanja politika zapošljavanja u državama regije.<sup>22</sup> Ovaj skup su svojevremeno podržale Međunarodna organizacija rada i Savet Evrope.

Polovinom 2009. godine Bukureški proces za zapošljavanje promenio je naziv u Mrežu za zapošljavanje Jugoistočne Evrope (*South East European Employment Network – SEEEN*).<sup>23</sup> U narednom periodu biće utvrđeno i mesto u kome će se nalaziti sedište ove inicijative.

Regionalni savet za saradnju će ubuduće koordinirati i nadzirati rad ove inicijative, a sa prioritarnim zadatkom da se na nacionalnom i regionalnom nivou definišu politike zapošljavanja koje će uspjeti da se suoče sa izazovima globalne ekonomske krize.<sup>24</sup>

#### b) Zdravstvena mreža Jugoistočne Evrope

Zdravstvena mreža Jugoistočne Evrope će od naredne godine imati stalno sedište u Skoplju, iako je osnovana u Sofiji još polovinom 2001. godine. No, na sastanku ministara zdravlja država Jugoistočne Evrope, koji je 27. juna 2009.

<sup>22</sup> „The Bucharest Declaration – South East Europe Conference on Employment“, Bucharest, 30-31 October 2003.

<sup>23</sup> „Report of the activities of the Regional Cooperation Council Secretariat by the Secretary General of the RCC“, op. cit., pp. 15-18.

<sup>24</sup> „Economic and Social Development“, *Regional Cooperation Council*, Sarajevo, zvanični veb sajt, ibid.

godine bio održan u Bukureštu, potpisan je i „Memorandum o razumevanju“,<sup>25</sup> kojim je predviđeno da se tokom 2010. godine održi naredni sastanak ministara zdravlja država regije na kome će se detaljnije utvrditi raspored narednih aktivnosti Zdravstvene mreže Jugoistočne Evrope.

Regionalni savet za saradnju i ubuduće će podržavati Zdravstvenu mrežu Jugoistočne Evrope, premda ne finansijski, ali će prezentovati projekte nacionalnih zdravstvenih sistema (individualne ili regionalne) međunarodnim donatorima.<sup>26</sup> Veoma je važno napomenuti da će se u okviru ove inicijative osnovati i nekoliko centara za unapređenje javnog zdravlja, doniranje organa za transplantaciju, transfuziju krvi i razvoj sistema zdravstva.<sup>27</sup> U tom pogledu biće osigurana sva politička i ekspertska podrška Regionalnog saveta za saradnju.

#### *c) Sindikalni forum Jugoistočne Evrope*

Regionalni savet za saradnju pokušava i da u vremenu ekonomske krize podrži stalni socijalni dijalog između predstavnika zaposlenih i poslodavaca, kao i predstavnika nacionalnih vlada. U tom kontekstu posebne aktivnosti preduzima Sindikalni forum Jugoistočne Evrope, čiji je cilj da, zajedno sa nacionalnim sindikatima, promoviše socijalni dijalog tokom ekonomskih reformi i procesa tranzicije, kao i da nadgleda zaštitu prava zaposlenih.<sup>28</sup>

Sindikalni forum Jugoistočne Evrope održava česte sastanke sa sindikatima država regije na kojima se donose zaključci i preporuke.<sup>29</sup> Ovaj forum nema stalno sedište, ali se njegove aktivnosti najčešće koordiniraju u Zagrebu i Sarajevu.

#### *d) Centar poslodavaca Jadranske regije*

Međunarodna organizacija poslodavaca bila je inicijator osnivanja Centra poslodavaca Jadranske regije krajem marta 2008. godine. Sedište ove inicijative je u Zagrebu, a čine je predstavnici udruženja poslodavaca svih država Jugoistočne Evrope.<sup>30</sup> Osnovni zadatak ovog centra je da promoviše zajedničke pro-

---

<sup>25</sup> „Memorandum on Understanding“, SEE Health Network, Bucharest, 25-27 June 2009.

<sup>26</sup> „The Regional Cooperation Council Annual Report – 2008-2009“, op. cit., pp. 26-27.

<sup>27</sup> „Economic and Social Development“, *Regional Cooperation Council*, Sarajevo, zvanični veb sajt, ibid.

<sup>28</sup> Ibidem.

<sup>29</sup> Videti: „South East Europe Trade Union Forum and PERC leaders discuss policy to cope with the crisis and advance EU accession“, *European Trade Union Confederation*, April 8, 2009, <http://www.etuc.org/a/6057>, 15/09/2009.

<sup>30</sup> „Business initiatives in the Western Balkans are bringing cohesion to the region“, International Organization of Employers, March 28, 2008, <http://www.pr9.net/business/assoc/7735march.html>, 15/09/2009.

jekte, saradnju i razmenu iskustava u vezi sa poslovnim okruženjem i uslovima poslovanja u državama regiona.<sup>31</sup>

S druge strane, u okviru podsticanja socijalnog dijaloga, Regionalni savet za saradnju će podržavati sve tri strane – predstavnike zaposlenih i sindikata, poslodavaca i državnih ministarstava. Takođe, RSS će biti istrajan i u naporima da se postigne saglasnost oko najvažnijih pitanja u vezi sa uspešnim okončanjem tranzicionih procesa i poboljšanjem uslova za razvoj stranih direktnih investicija.

#### 4. Elektronska inicijativa Jugoistočne Evrope – eSEE: podsticaj modernizaciji poslovanja i javne uprave

Elektronska inicijativa Jugoistočne Evrope (eSEE) pokrenuta je 2000. godine u Istanbulu. Sekretarijat ove organizacije danas se nalazi u Sarajevu, a najvažniji ciljevi inicijative vezani su za razvoj informacionog društva i poboljšanje transfera znanja.<sup>32</sup> Takođe, njeni ciljevi su vezani i za uspostavljanje regionalne saradnje i mehanizama implementacije strategije razvoja informacionog društva na državnom nivou.<sup>33</sup>

Elektronska inicijativa Jugoistočne Evrope – eSEE je, zahvaljujući Agendi plus,<sup>34</sup> usvojenoj u Sarajevu polovinom 2007. godine, započela sasvim novi intenzitet aktivnosti. Takođe, jedan od novijih projekata eSEE vezan je za formiranje eGovernance centra, sa sedištem u Ljubljani, čiji je osnovni zadatak da se koordiniraju poslovi u vezi sa elektronskom upravom i elektronskim poslovanjem.<sup>35</sup> U tom smislu stvoriće se i uslovi za potpuno transparentan rad javne uprave u državama Jugoistočne Evrope.

U saradnji sa Programom razvoja Ujedinjenih nacija (UNDP), Regionalni savet za saradnju će podsticati razvoj eSEE i organizovanje posebnih ministarskih konferencija na kojima će se definisati i naredni zadaci ove inicijative.<sup>36</sup>

<sup>31</sup> Ibidem.

<sup>32</sup> eSEE EUROPE, <http://www.eseeinitiative.org>, 15/09/2009.

<sup>33</sup> „Economic and Social Development“, Regional Cooperation Council, Sarajevo, zvanični veb sajt, ibid.

<sup>34</sup> „eSEE Agenda + for the Development of Information Society in Southeastern Europe – 2007-2012“, Stability Pact – Electronic Southeast Europe Initiative, Sarajevo, 17 June 2007.

<sup>35</sup> J. Minić, J. Kronja: *Regionalna saradnja za razvoj i evropsku integraciju*, op. cit., str. 47-48.

<sup>36</sup> „Report of the activities of the Regional Cooperation Council Secretariat by the Secretary General of the RCC“, op. cit., p. 15.

## 5. Zaključak

Posle uspešne transformacije nekadašnjeg Pakta stabilnosti u Jugoistočnoj Evropi u Regionalni savet za saradnju, koja je okončana krajem februara 2008. godine, još uvek nije došlo do adekvatne koordinacije svih inicijativa u njegovom sastavu, računajući pri tom i one u oblasti ekonomskog i socijalnog razvoja. Uбудuće se, sasvim je realno očekivati, mogu pojaviti i izvesni problemi u funkcionisanju ovih inicijativa, a koji mogu biti prouzrokovani nedostatkom finansijskih sredstava i odsustvom zainteresovanosti donatora za ozbiljnija ulaganja. Regionalni savet za saradnju za većinu inicijativa nije u mogućnosti da iz vlastitih sredstava osigura dovoljnu finansijsku podršku.

Postizanje socijalne kohezije, inače jednog od osnovnih principa na kojima počiva i današnja Evropska unija, predstavlja i težnju svih država Jugoistočne Evrope i Regionalnog saveta za saradnju. Stoga će podsticanje ekonomskog i socijalnog razvoja, uz razvoj infrastrukture i elektroenergetskih sistema, zasigurno doprineti navedenom procesu ujednačavanja različitih stepena razvijenosti unutar država i na regionalnom nivou. Razvoj ljudskih potencijala, koji je takođe jedan od prioriteta rada Regionalnog saveta za saradnju, može s tim u vezi dati značajan doprinos oporavku regije Jugoistočne Evrope. Posebno su važne i aktivnosti koje pokreće Regionalni savet za saradnju u vezi sa osnivanjem Investicione banke Jugoistočne Evrope. Sve aktivnosti na koordinaciji rada navedenih inicijativa, kao i na stvaranju adekvatnog investicionog okruženja, u nadležnosti su Jedinice za ekonomski i socijalni razvoj Regionalnog saveta za saradnju.

U narednom periodu Regionalni savet za saradnju predvideo je mnogo različitih aktivnosti kako bi se pospešilo stanje u državama regije u oblastima trgovine, olakšavanja investicija, zdravstva, informacionih i komunikacionih tehnologija, zapošljavanja i socijalnog dijaloga. To je taksativno navedeno i u veoma ambiciozno osmišljenom programu aktivnosti za 2009. i 2010. godinu.<sup>37</sup> Još uvek je, međutim, evidentno da je jedino aranžman CEFTA 2006. dao značajnije rezultate u vezi sa liberalizacijom trgovine u državama regije. Ostale inicijative, a pre svega zbog izražene dominacije nadležnosti nacionalnih vlada i ministarstava u oblastima zapošljavanja, zdravstva i socijalnog dijaloga, nisu uspele da daju vidnije rezultate, premda postoje gotovo čitavu deceniju. Oni se uglavnom svode na periodične sastanke, bilo na ministarskom ili nižem nivou.

Bez obimnije finansijske pomoći od strane donatora, a pre svega Svetske banke, Evropske banke za obnovu i razvoj i Evropske investicione banke, razvoj ambiciozno planiranih aktivnosti Regionalnog saveta za saradnju u oblasti ekonomskog i socijalnog razvoja neće biti moguće lako sprovesti. Zato je i aktivnost RSS u navedenim oblastima privremeno ugrožena efektima globalne ekonomske krize. Isto se odnosi i na smanjenje stepena stranih direktnih investicija u

---

<sup>37</sup> „Strategic Work Programme of the Regional Cooperation Council 2009-2010“, Secretariat, Regional Cooperation Council, Sarajevo, 14 May 2009.

državama regije Jugoistočne Evrope, za koji se može očekivati da će se i ubuduće smanjivati uporedo sa konsolidacijom vodećih ekonomija sveta od posledica svetske ekonomske krize.

### Literatura

- Bijelić, P.: „Trgovinska integracija Srbije: CEFTA, Evropska unija i Svetska trgovinska organizacija“, E. Stojić-Karanović (ed.), *CEFTA i interesi Srbije*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2008, str. 83-102.
- „Business initiatives in the Western Balkans are bringing cohesion to the region“, International Organization of Employers, March 28<sup>th</sup>, 2008: <http://www.pr9.net/business/assoc/7735march.html>, September 15<sup>th</sup>, 2009.
- „Chapter of the Stability Pact for South Eastern Europe“, Cologne, June 10<sup>th</sup>, 1999.
- *Designing the Future*, Investment Compact for South East Europe, Stability Pact for South Eastern Europe, OECD, 2006.
- Đukanović, D.: „Transformacija Pakta za stabilnost u Jugoistočnoj Evropi – novi podsticaji regionalnoj saradnji“, D. Đukanović (ed.), *Međudržavni forumi za saradnju u Evropi – uporedni modeli*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2007, str. 173-190.
- „Economic and Social Development“, *Regional Cooperation Council*, Sarajevo, zvanični veb sajt: [http://www.rcc.int/index.php?action=page&id=5&link\\_id=12](http://www.rcc.int/index.php?action=page&id=5&link_id=12), September 15<sup>th</sup>, 2009
- „eSEE Agenda + for the Development of Information Society in Southeastern Europe – 2007-2012“, Stability Pact – Electronic Southeast Europe Initiative, Sarajevo, June 17<sup>th</sup>, 2007.
- „eSEEUROPE“: <http://www.eseeinitiative.org>, September 15<sup>th</sup>, 2009
- „Memorandum on Understanding“, SEE Health Network, Bucharest, June 25-27<sup>th</sup>, 2009.
- Lopandić, D.: *Regionalne inicijative u Jugoistočnoj Evropi: institucionalni oblici i programi multilateralne saradnje na Balkanu*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Evropski pokret u Srbiji, Beograd, 2001.
- Minić, J. – Kronja, J.: *Regionalna saradnja za razvoj i evropsku integraciju*, Evropski pokret u Srbiji, Beograd – Albanian Institute for International Studies, Tirana – Center for Institutional Development, Skoplje – Evropski pokret u Crnoj Gori, Podgorica – Helsinški komitet za ljudska prava u Bosni i Hercegovini, Sarajevo – Institut za međunarodne odnose, Zagreb – Kosovski institut za politička istraživanja i razvoj, Priština, 2007.



- „Report of the activities of the Regional Cooperation Council Secretariat by the Secretary General of the RCC“, Regional Cooperation Council Secretariat, Sarajevo, September 15<sup>th</sup>, 2009.
- „Strategic Work Programme of the Regional Cooperation Council 2009-2010“, Secretariat, Regional Cooperation Council, Sarajevo, May 14<sup>th</sup>, 2009.
- „The Bucharest Declaration – South East Europe Conference on Employment“, Bucharest, October 30-31<sup>st</sup>, 2003.
- „The Regional Cooperation Council Annual Report – 2008-2009“, Secretariat, Regional Cooperation Council, Sarajevo, 2009.

Rad primljen: 1. decembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

SCIENTIFIC ASSOCIATE DRAGAN ĐUKANOVIĆ, PHD  
*Institute for International Politics and Economy, Belgrade*

## ECONOMIC COOPERATION OF SOUTHEAST EUROPEAN COUNTRIES WITHIN THE REGIONAL COOPERATION COUNCIL

### **Summary:**

*In this article author analyses the frameworks of the economic cooperation among the South East European countries into the Economic and Social Development Unit of the Regional Cooperation Council. After the end of the process of transformation of the Stability Pact for South Eastern Europe into the Regional Cooperation Council (RCC) on February 2008, its interstate forum tries to establish new forms of economic cooperation and social development in coordinating and facilitating regional economic initiatives, especially CEFTA 2006, the Investment Compact for South East Europe and the Business Advisory Council.*

*The Regional Co-operation Council also focuses on the reforms of the employment policies, coordination of the activities of national health services and social dialogue initiatives through the Bucharest Employment Process, the SEE Health Network, the SEE Trade Union Forum and the Adriatic Region Employers' Centre. The Electronic South-east Europe Initiative (eSEE), on the other hand, tries to proclaim values of the informatics society in the countries of South East Europe under the auspices of RCC.*

**Key words:** *Regional Cooperation Council, South Eastern Europe, economic and social development*

**JEL classification:** F 02, F 15

PROF. DR BOJAN ILIĆ\*

*Fakultet organizacionih nauka, Univerzitet u Beogradu*

PROF. DR VESNA MILIĆEVIĆ

*Fakultet organizacionih nauka, Univerzitet u Beogradu*

PROF. DR NATAŠA CVETKOVIĆ

*Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd*

# STRATEGIJSKI MENADŽMENT TROŠKOVA I KONCEPT ŽIVOTNOG CIKLUSA PROIZVODA

**Sažetak:** U radu je naglašena suštinska povezanost menadžmenta troškova i realizacije strateških ciljeva koji se odnose na ostvarenje konkurentnosti i profitabilnosti preduzeća. Studioznom analizom upućuje se na činjenicu da će efektivan menadžment troškova, posebno dobro izabrana i uspešno realizovana strategija cena u različitim fazama životnog ciklusa proizvoda obezbediti zadovoljavajući plasman i ostvarenje planiranog prihoda i profita. Fokus je na obračunu troškova životnog ciklusa koji je aktuelan u novijem periodu. Ukazano je i na relevantnost troškova kvaliteta u ovom kontekstu. Pored navedenog, razmatrana je i uloga informacionih tehnologija u procesu upravljanja troškovima.

**Ključne reči:** troškovi, cene, strateški menadžment troškova, životni ciklus proizvoda, troškovi kvaliteta

**JEL klasifikacija:** L 25, L 15

## 1. Uvod

Troškovi i cene su značajni faktori konkurentnosti, koji bitno utiču na performanse poslovanja preduzeća. Svako preduzeće je veoma osetljivo na promene u nivou cena svojih proizvoda i usluga, jer se one neposredno odražavaju na poslovnu sposobnost i profit. Cena je faktor konkurentnosti koji je kvantitativno izražen i čiji je odnos sa profitom lako uočljiv od strane menadžera.

U savremenim preduzećima uticaj troškova i cena na rezultate poslovanja vrši se preko ulaznih i izlaznih elemenata procesa proizvodnje/pružanja usluga. Njihovo opšte delovanje na rezultate zavisi od zbira pozitivnih i negativnih efe-

---

\* E-mail: ilic@fon.rs

kata promena cena. Menadžeri konkretnog preduzeća mogu delimično i pod određenim uslovima da utiču na nivoe cena. Međutim, preduzeće je u mogućnosti da izbegne negativne posledice promena cena prilagođavanjem obima, strukture i kvaliteta proizvoda, odnosno izvršenih usluga. Promene visine troškova i cena u zavisnosti od faktora koji ih uslovljavaju, neophodno je analizirati u različitim fazama životnog ciklusa proizvoda i usluga u kontekstu ostvarenja povoljnih poslovnih rezultata na dugi rok.

Strategijski menadžment troškova se kao noviji pristup u okviru savremenog menadžmenta odnosi na istovremenu orijentaciju ka stalnom sniženju troškova i ka jačanju strategijske pozicije preduzeća. Posebno se uvažava doprinos menadžmenta troškova uspešnom određivanju strategijskih ciljeva, formulisanju i efektivnoj realizaciji strategije preduzeća i povećanju profitabilnosti. U uslovima ekonomske krize ili oporavka privrede dolazi do izražaja potreba za preciznijim obračunom troškova i za većom vizibilnošću raznih troškovnih kategorija.

## 2. Strategijski menadžment troškova, poslovno okruženje i kreiranje vrednosti

Menadžment troškova bi trebalo da podrži ostvarenje misije i strategijskih ciljeva preduzeća. Fokus upravljanja troškovima u uslovima nove ekonomije je na olakšavanju donošenja odluka od strane menadžmenta kroz informacije o troškovima i druge informacije u procesima strategijske analize, strategijskog izbora i sprovođenja strategije u praksi. U uslovima čestih promena u složenom poslovnom okruženju, sistem upravljanja troškovima preduzeća mora biti u većoj meri dinamičan, da bi se pozabavio i brzo promenljivim okruženjem i rastućom raznovršnošću proizvoda i proizvodnih procesa, radi olakšavanja implementacije strategije.<sup>1</sup>

Poslovno okruženje u savremenim uslovima odlikuju i diskontinuiteti, iznenađenja, pretnje vezane za svetsku ekonomsku krizu, tehnološke promene, skraćenje životnog ciklusa proizvoda i usluga, ekološku sferu, ali i novi izazovi i šanse za preduzeća. Sve ovo implicira da menadžeri više ne mogu donositi poslovne odluke bazirane na pretpostavci da će ono što se dogodilo u prošlosti biti nastavljeno u budućem periodu. Menadžeri bi trebalo da kontinuirano procenjuju kritične faktore poslovnog uspeha u uslovima kada nijedna poslovna funkcija pojedinačno ne predstavlja isključivu determinantu povoljnih rezultata poslovanja, odnosno kada faktički ne postoji univerzalna formula uspeha u uslovima globalizacije.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> E. Blocher, D. Stout, G. Stokins, K. Chen: *Cost Management, a Strategic Emphasis*, McGraw-Hill, Irwin, Boston, 2008.

<sup>2</sup> V. Milićević: *Strategijsko poslovno planiranje – menadžment pristup*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2008.

Relevantno je stalno ispitivanje eksternog okruženja da bi se na vreme uočili znaci mogućih nepovoljnih ekonomskih trendova, promena u strukturi troškova, saturacije tražnje, skraćanja životnog ciklusa proizvoda i usluga, supstitucije tehnologije, socijalnih diskontinuiteta. Ukoliko se nazire da će određeno tržište biti neprofitabilno u budućem periodu, menadžeri će tražiti šansu na novom tržištu ili na užem tržišnom segmentu. Pored toga, podrazumeva se stalno poboljšanje kvaliteta u funkciji zadovoljstva potrošača, posebno u kontekstu upravljanja odnosa sa kupcima, odnosno korisnicima usluga.

Da bi bilo uspešno, preduzeće mora da kreira vrednost za svoje kupce/korisnike usluga i ostale relevantne stejkholdere na neki distinktivan način kroz konkurentsko pozicioniranje i integralnu uslugu koju nudi. U novijem periodu se prihvata da je strategija veština kreiranja vrednosti koja obezbeđuje konceptualni okvir na bazi koga menadžeri mogu da identifikuju šanse za pružanje vrednosti kupcima uz prisvajanje profita od strane preduzeća. U ovom smislu strategija se shvata kao način na koji firma definiše svoje poslovanje i integriše resurse, uključujući i one koji su nematerijalni. Posebno se ističe značaj znanja i eksternih povezanosti, odnosno kompetencija organizacije i kupaca. U skladu sa tim, u strategijskoj analizi je fokusiran sistem kreiranja vrednosti u okviru koga razni ekonomski akteri: snabdevači, poslovni partneri, drugi članovi strategijskih alijansi, kupci/korisnici usluga, deluju tako da zajednički stvaraju vrednost u novim formama, što implicira novu logiku vrednosti. Pri tome se kompetencije organizacije odnose prvenstveno na specifična ekspertska znanja, poslovne procese i tehnike koje je ona akumulirala tokom vremena i koji su inkorporirani u „paket“ njene ponude. Međutim, sposobnosti preduzeća nisu dovoljne ukoliko ne postoji volja kupaca/korisnika usluga da za njih plati. Stoga je drugo značajno preimućstvo svakog preduzeća uspostavljena baza kupaca.

Sa stanovišta postizanja konkurentске prednosti poželjno je da zaposleni budu podstaknuti na kreativnost i inovativnost u smislu novih i boljih načina proizvodnje, razvoja proizvoda i usluga. Inovacije mogu rezultirati i u nižim troškovima, diferencijaciji ili bržem odgovoru na šanse i pretnje iz eksternog okruženja, pri čemu moraju doći do izražaja sposobnosti organizacije.

Noviji pristup strategiji s aspekta troškova i ostvarenja poslovnog uspeha je da ona predstavlja jedinstven i održiv put kojim preduzeće kreira vrednost. Šanse za stvaranje vrednosti se premeštaju od upravljanja materijalnim resursima ka menadžmentu u sferi strategija baziranih na znanju koje afirmišu neopipljive resurse. Ovo je dovelo do potrebe razvoja novih „alata“ koji u 21. veku opisuju aktivu baziranu na znanju i strategije kreiranja vrednosti čiju realizaciju ona omogućava.

Polazi se od toga da zaposleni u proizvodnim i uslužnim organizacijama mogu efektivno da implementiraju strategiju preduzeća, ali i strategiju cena, kada ih potpuno razumeju i kada shvate na koji način one mogu da doprinesu

poslovnom uspehu. Relevantan noviji pristup koji preko „organizacije vođene performansama“ integriše performanse zaposlenih i performanse organizacije.

Menadžeri moraju uzeti u obzir moguće kontradiktornosti koje se javljaju po prirodi poslovanja i razvoja preduzeća. Oni bi pre svega trebalo da izvrše usaglašavanje između, s jedne strane, investiranja u neopipljive resurse radi ostvarenja dugoročnog rasta prihoda i, s druge, sniženja troškova vezanog za kratkoročne finansijske performanse, odnosno za poboljšanje rezultata u kratkom roku. Ovo specifično artikulisanje, kao i sprovođenje rane i pravovremene korektivne akcije, ukoliko je to potrebno, postaje složenije u uslovima implikacija svetskih recesivnih trendova i trendova oporavka na poslovanje preduzeća. Evidentna je aktuelnost paradigme cikličnog razvoja i na makroekonomskom i na mikroekonomskom nivou.

Strategijski sistem upravljanja troškovima preduzeća razvija strategijske informacije, uključujući i finansijske i nefinansijske. Uvažava se važnost merila performansi kao što su rast prihoda od prodaje i zarada, kretanje cena akcija, rast dividendi, kreditni rejting. Finansijska merila pokazuju uticaj politika i procedura preduzeća na tekuću finansijsku poziciju preduzeća i, u skladu sa tim, na tekuće prinose za akcionare. Strategijska merila uspeha uključuju kvalitet proizvoda/usluga, tržišni udeo, šanse za razvoj. Nadovezujući se na finansijska merila, nefinansijski faktori pokazuju sadašnju i potencijalnu konkurentsku poziciju preduzeća merenu iz tri dodatne perspektive karte izbalansiranih merila performansi: perspektive kupaca, perspektive internih poslovnih procesa i perspektive inovacija i učenja.<sup>3</sup>

### 3. Troškovi i cene u karakterističnim fazama životnog ciklusa proizvoda

Može se konstatovati da model životnog ciklusa podrazumeva da, u osnovi, svaki proizvod počinje da „živi“ od trenutka rađanja ideje. On se kreira i lansira na tržište, a pod određenim uslovima doživljava svoju uzlaznu putanju, zatim dostiže zrelost, da bi posle određenog vremena pokazivao znake zamorenosti i starenja. Ukoliko tada ne postoji mogućnost „oživljavanja“ proizvoda, pristupa se pripremi za njegovo povlačenje sa tržišta. To znači da proizvodi imaju različite životne cikluse i prolaze kroz određene faze, kao što su: (1) faza uvođenja proizvoda na tržište, (2) faza rasta, (3) faza zrelosti proizvoda i (4) faza zastarevanja proizvoda. Životni ciklus proizvoda na tržištu, ključni faktori, kao i smenjivanje diferencijacije i standardizacije, prikazani su na slici 1.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> R. Kaplan, D. Norton: *The Balanced Scorecard*, Harvard Business School Press, Boston, 1996.

<sup>4</sup> B. Ilić, V. Milićević: *Menadžment troškova – strategijski okvir*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2009.

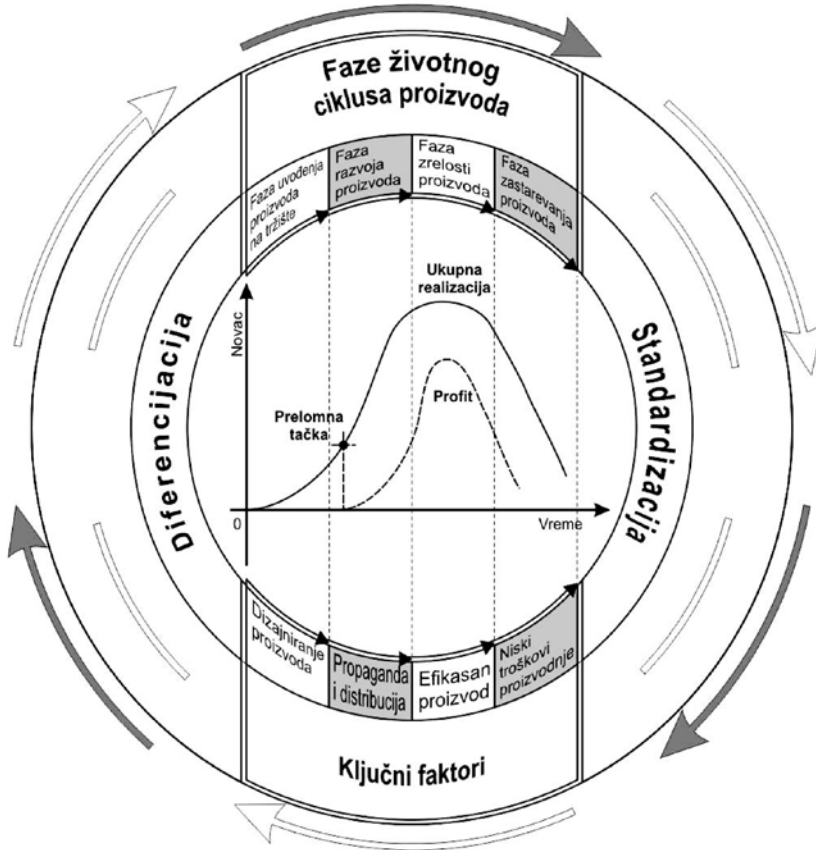
Faza uvođenja proizvoda na tržište predstavlja fazu lansiranja proizvoda. Prethodi joj period nastajanja ideja, dizajniranja i proizvodnje. Karakteriše se visokim troškovima koje stvara sporo ovladavanje procesom proizvodnje, veći utrošak materijala i duže vreme izrade proizvoda. Proizvodni kapaciteti još uvek nisu dovoljno iskorišćeni, jer se kreće sa malim serijama. Visoki troškovi prodaje i distribucije takođe su prisutni u ovoj fazi životnog ciklusa proizvoda. Proizvod je nedovoljno poznat na tržištu, pa su potrebna velika ulaganja u promociju i njegovu bržu penetraciju na tržište. Zbog toga preduzeće razvija generalnu strategiju poslovanja koja predstavlja kombinaciju visine cena, nivoa kvaliteta proizvoda i planiranih troškova promocije. Menadžeri često u fazi uvođenja uzimaju u obzir analizu tržišnih uslova, kao i proizvodne i marketinške troškove tokom celokupnog projektovanog životnog ciklusa proizvoda, i tada se opredeljuju za konkretnu strategiju cena, pri čemu su česte sledeće opcije.

- Prva menadžerska opcija je strategija visokih cena, visokog kvaliteta i značajnih izdataka za promociju i prodaju. Tada preduzeće očekuje u budućem periodu veliki profit po jedinici proizvoda i vodeću poziciju na tržištu. Ono formira visoku cenu za svoje proizvode, tj. cenu koja sa tržišta ubira maksimum (veliki profit u kratkom periodu).
- Druga opcija je strategija visokih cena sa malim izdvajanjem za promociju. Primena ove strategije moguća je ako postoje kupci koji su spremni da plate visoku cenu.
- Treća opcija je strategija brze penetracije na tržište, tj. formiranje niske cene uz izdvajanje velikih sredstava za promociju. Prodaja brzo raste, pa iako profit po jedinici proizvoda nije visok, ukupan profit raste sa povećanjem proizvodnje. Zapravo, strategiju niske cene ili „strategiju prodora na tržište“ primenjuju preduzeća čiji je prvenstveni cilj da osvoje veliki deo tržišta u što kraćem periodu.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> N. Hanna, H. Dodge: *Pricing - Policies and Procedures*, Macmillan Business, Houndmills, Basingstoke and London, 1997.

Slika 1. Dinamički aspekti životnog ciklusa proizvoda na tržištu



Navedene strategije imaju prednosti i nedostatke, pa se moraju pažljivo proučiti i prema rezultatima istraživanja tržišta izabrati odgovarajuća. Pogrešno izabrana strategija cena od strane menadžera u fazi uvođenja proizvoda, utiče negativno na trajanje životnog ciklusa proizvoda, a samim tim i na profit koji bi se u kasnijim fazama ostvario.

Za fazu razvoja proizvoda karakteristično je da je proizvod prihvaćen od strane tržišta i da prodaja raste. To je faza kada zbog uspeha proizvoda na tržištu konkurencija osvaja proizvodnju istog proizvoda i ponuda je sve masovnije. Faza rasta se karakteriše uhodanom proizvodnjom, opadanjem troškova po jedinici proizvoda i porastom profita. Međutim, zbog sve jače konkurencije, cena se snižava, a profit u ukupnom iznosu raste. Porast ukupnog profita je rezultat veće proizvodnje i prodaje. Da bi se što duže zadržala pozicija proizvoda u ovoj fazi, menadžment bi trebalo da usmeri svoje napore i na realizaciju necenovnih faktora konkurentnosti kao što su: kvalitet proizvoda, dizajn proizvoda, pogodni uslovi plaćanja, tačnost isporuke, uspostavljanje solidnih poslovnih odnosa sa kupcima.

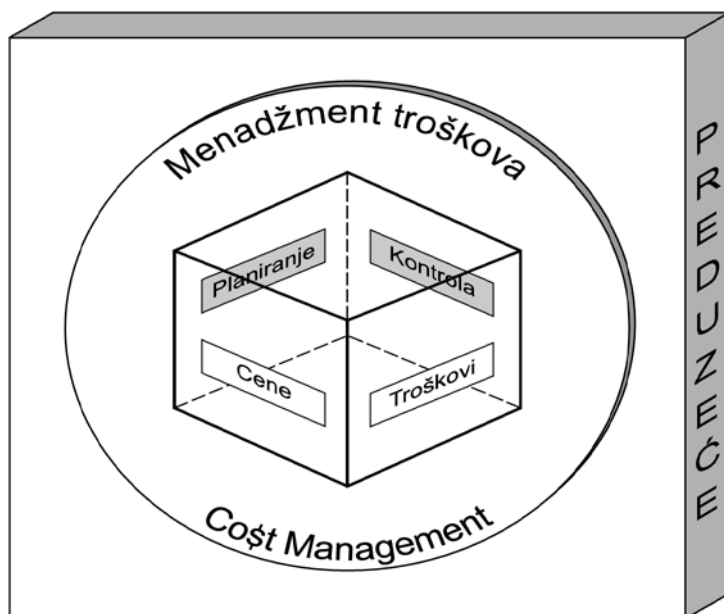


U fazi zrelosti, do određenog nivoa, postoji interesovanje kupaca i rast prodaje za svaki proizvod. Kada rast prodaje biva spor ili prodaja stagnira, to se odražava na sniženje cene i smanjivanje ukupnog profita. Potrošači su upoznati sa proizvodom i imaju već formirane kupovne navike. Nalaženje novih prodajnih kanala je otežano, jer je postojeća mreža već zasićena. Da bi se položaj proizvoda održao, preduzeće pristupa redizajniranju i modifikaciji proizvoda dodavanjem novih sadržaja u oblasti plasmana, promocije, distribucije.

Faza zastarevanja proizvoda karakteriše se opadanjem prodaje, daljim snižavanjem cena i smanjenjem profita. Dakle, u ovoj fazi bi trebalo najpre pokušati sa snižavanjem cena do nivoa koji još uvek, uz date troškove, obezbeđuje profitabilnu proizvodnju. Ukoliko se ovom strategijom ne ostvare planirani ciljevi, zadatak menadžera je da postepeno pripreme proizvod za povlačenje sa tržišta.

Iz navedenog proizlazi da će dobro izabrana i od strane menadžera pravilno vođena realizacija strategije cena u svim fazama životnog ciklusa obezbediti uspešan plasman i ostvarenje profita od proizvoda. Zapravo, da bi se izabrala optimalna cena proizvoda/usluga, menadžeri moraju da imaju informaciju kako se menjaju troškovi na različitim nivoima proizvodnje. U odnosu na visinu troškova po jedinici proizvoda, preduzeće razvija i odgovarajuću strategiju cena. To upućuje na činjenicu da je neophodno adekvatno upravljati troškovima i cenama (slika 2).<sup>6</sup>

Slika 2. Upravljanje troškovima i cenama



<sup>6</sup> B. Ilić, V. Milićević: *Menadžment troškova – strategijski okvir*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2009.

Na model životnog ciklusa proizvoda u novijem periodu se nadovezuje obračun troškova životnog ciklusa (*life cycle costing*). On predstavlja tehniku menadžmenta kojom se identifikuju, nadgledaju i kontrolišu troškovi proizvoda tokom njegovog životnog ciklusa. Polazi od teorijskog pristupa diferenciranja životnog ciklusa proizvoda, životnog ciklusa prodaje i životnog ciklusa troškova, pri čemu je evidentna analogija koncepta životnog ciklusa proizvoda sa konceptom lanca vrednosti (*value chain*). Životni ciklus proizvoda, kao prvi i polazni u ovom pristupu, obuhvata sve korake od dizajniranja proizvoda i nabavke sirovina do isporuke i servisiranja finalnog proizvoda. Ovi koraci su: (1) istraživanje i razvoj, (2) projektovanje proizvoda, uključujući izradu prototipa, (3) proizvodnja, tehnički pregled, pakovanje i skladištenje, (4) marketing – promocija i distribucija i (5) prodaja i servis. Menadžment troškova se tradicionalno fokusirao samo na troškove do kojih se došlo u trećem koraku, proizvodnji. Kada se stvari sagledavaju strategijski, danas bi trebalo da se upravlja čitavim životnim ciklusom troškova, uključujući troškove pre proizvodnje, proizvodne troškove i postproizvodne troškove. Ovo podrazumeva proširenje opsega sagledavanja troškova.<sup>7</sup>

Često se troškovi proizvoda ili usluge mere i o njima se izveštava u relativno kratkom periodu kao što je mesec dana ili jedna godina. Obračun troškova životnog ciklusa obezbeđuje dugoročnu perspektivu, pošto uzima u obzir ceo životni ciklus proizvoda/usluge. Stoga on omogućava sveobuhvatnije viđenje troškova i profitabilnosti proizvoda/usluge. Tako npr. jedan proizvod može imati niske troškove projektovanja, a znatno više troškove marketinga kasnije, u toku životnog ciklusa. Pokazalo se da su u savremenim privredama delatnosti sa visokim troškovima u početnim fazama životnog ciklusa proizvoda: proizvodnja softvera, proizvodnja specijalizovane industrijske i medicinske opreme, farmaceutska industrija, dok su delatnosti sa visokim troškovima u kasnijim fazama životnog ciklusa proizvoda: modna industrija, kozmetička industrija, proizvodnja parfema. Kritični faktori uspeha u fazi projektovanja proizvoda uključuju: smanjenje vremena potrebnog za izlazak na tržište; redukovanje očekivanih troškova servisiranja često putem simplificiranog dizajna i korišćenjem modularnih komponenti; dizajn jednostavan za proizvodnju zbog sniženja troškova i fleksibilno planiranje proizvodnje.

U ovom kontekstu strategijsko određivanje cena zavisi od pozicije proizvoda ili usluge u životnom ciklusu prodaje. Ovaj ciklus na početku 21. veka postaje kraći (posebno u određenim delatnostima, kao što je potrošačka elektronika u razvijenim tržišnim privredama). Stoga je naročito u savremenom poslovanju važna analiza životnog ciklusa prodaje koja se odnosi na faze prodaje proizvoda ili usluge na tržištu, od uvođenja na tržište do opadanja i povlačenja sa tržišta. Nadovezujući se na analizu životnog ciklusa proizvoda, prva faza koja se odnosi na uvođenje, podrazumeva malu konkurenciju i spor rast prodaje, kako kupci postaju svesni novog proizvoda ili usluge. Troškovi su relativno visoki, uz zna-

<sup>7</sup> E. Blocher, D. Stout, G. Stokins, K. Chen: *Cost Management, a Strategic Emphasis*, McGraw-Hill, Irwin, Boston, 2008.

čajne troškove istraživanja i razvoja i troškove potrebne za postrojenja i marketinške napore. Cene su relativno visoke zbog visokih troškova. U drugoj fazi rasta, cene se brzo povećavaju sa povećanjem varijeteta proizvoda. Konkurencija se zaoštrava i cene počinju da opadaju. Naredna faza zrelosti je tipična po porastu cena po opadajućoj stopi. Smanjuje se broj konkurenata. Dalje cene padaju i diferencijacija više nije bitna. U fazi opadanja dolazi do pada prodaje i cena, a smanjuje se broj konkurenata. Kontrola troškova i efektivna distribuciona mreža su ključni za opstanak. U prvoj fazi menadžeri se fokusiraju na projektovanje, diferencijaciju i marketing. Strategija formiranja cena ima poseban značaj u drugoj fazi, kada se zaoštrava konkurencija. U trećoj i četvrtoj fazi menadžerska pažnja je okrenuta ka kontroli troškova, kvalitetu u servisiranju. Može se zaključiti da se strategija preduzeća za proizvod ili uslugu menja tokom životnog ciklusa prodaje od diferencijacije u ranim fazama ka vođstvu u troškovima u finalnim fazama.

Na ovaj način se menja pristup strategijskom određivanju cena tokom životnog ciklusa proizvoda ili usluge. U prvoj fazi određene su relativno visoke cene da bi se nadoknadili troškovi razvoja i da bi se iskoristile prednosti diferencijacije proizvoda i nova tražnja za proizvodom. U drugoj fazi cene ostaju relativno visoke, pošto preduzeće pokušava da ostvari profitabilnost na rastućem tržištu. U kasnijim fazama, određivanje cena postaje konkurentnije i čine se napori da se snize troškovi pre i posle faze proizvodnje/pružanja usluga.<sup>8</sup>

Obračun troškova životnog ciklusa i strategijsko određivanje cena se odnose na celokupni životni ciklus proizvoda. Dok su se ranije menadžeri fokusirali samo na proizvodne troškove, oni sada posmatraju troškove na početku procesa (pre proizvodnje) i na kraju procesa (posle proizvodnje) u životnom ciklusu proizvoda da bi dobili sveobuhvatnu analizu proizvodnih troškova i profitabilnosti. Tako se, na primer, razmatra uloga projektovanja proizvoda (na početku procesa) u sniženju troškova proizvodnje i u krajnjim fazama životnog ciklusa troškova. Nakon toga obračun troškova životnog ciklusa obezbeđuje sveobuhvatnu procenu profitabilnosti različitih proizvoda, uključujući troškove kroz celokupni životni ciklus proizvoda. Na kraju, strategijsko određivanje cena primenjuje koncept životnog ciklusa u donošenju odluka o cenama. Strategijsko određivanje cena uvažava dva značajna pogleda na životni ciklus.

Životni ciklus troškova predstavlja tok aktivnosti unutar preduzeća koje počinju istraživanjem i razvojem, a zatim slede projektovanje proizvoda, proizvodnja ili pružanje usluge, marketing, distribucija i postprodajne usluge. To je faktički životni ciklus proizvoda ili usluge sa gledišta nastalih troškova. Koncept životnog ciklusa troškova je analogan sa konceptom lanca vrednosti koji naglašava da svaka aktivnost mora dodati vrednost za krajnjeg potrošača. Životni ciklus prodaje je redosled faza u životu proizvoda ili usluge na tržištu od uvođenja proizvoda ili usluge na tržište, preko rasta prodaje i zatim zrelosti, opadanja

<sup>82</sup> J. K. Shim, J. G. Siegel: *Cost Reduction and Control Best Practices*, Institute of Management and Administration, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2006.

i povlačenja sa tržišta. Prihod od prodaje na početku je mali, dostiže vrhunac u fazi zrelosti, a zatim opada. Za strategijsko formiranje cena bitni su i životni ciklus troškova i životni ciklus prodaje.

Noviji holistički pristup integriše ideje obračuna troškova životnog ciklusa i obračuna troškova na bazi aktivnosti (*ABC – Activity-based Costing*), radi efektivnog upravljanja troškovima u okruženju koje je puno neizvesnosti.<sup>9</sup> Bitno je i predviđanje ukupnih troškova koji će nastati tokom životnog ciklusa proizvoda i budućih rizika vezanih za proizvode i procese, pri čemu bi trebalo da pomogne metod obračuna troškova životnog ciklusa na bazi aktivnosti (*Activity-based Life Cycle Costing*), koji inkorporira menadžment rizika i *Monte Carlo* analitičke metode. S jedne strane, životni ciklus proizvoda postaje sve kraći, a s druge, razvoj proizvoda često je u sve većoj meri kapitalno intenzivan. Takođe se skraćuje vreme između trenutka donošenja poslovnih odluka i nastanka merljivih rezultata, što utiče na kompleksnost menadžerskog odlučivanja i na njihovu odgovornost.

#### 4. Relevantnost troškova kvaliteta

U uslovima savremenog poslovanja, analiza položaja preduzeća na tržištu i profitabilnost njegovog poslovanja podrazumevaju integrativan prilaz koji uvažava suštinski značaj informacija o troškovima, a posebno o troškovima kvaliteta za menadžersko odlučivanje. Pri tome se uvažava sagledavanje ovih troškova od strane Džozefa Džurana (J. Juran) kao gurua kvaliteta.<sup>10</sup>

Savremeni pristup menadžmentu polazi od činjenice da se tokom celokupnog životnog ciklusa proizvoda posebno razmatraju troškovi koji se odnose na procese vezane za kvalitet. Najbolji okvir za razumevanje troškova kvaliteta (*quality costs*) afirmišu četiri kategorije ovih troškova: (1) troškove prevencije, (2) troškove procene, (3) troškove internih nedostataka i (4) troškove eksternih nedostataka.<sup>11</sup> To znači da, kao što je funkcija kvaliteta evoluirala od kontrole kvaliteta na više preventivnih aktivnosti za osiguranje kvaliteta, tako su i troškovi kvaliteta prošireni na pomenute kategorije. Iskustvo pokazuje da je jeftinije sprečiti defekte nego ih otkriti i otklanjati pošto su se već dogodili.

Troškovi prevencije nastali su da bi se osiguralo da preduzeće proizvodi proizvode u skladu sa standardima kvaliteta. Oni obuhvataju troškove u vezi sa inženjeringom kvaliteta, obukom za kvalitet, istraživanjem potreba kupaca, troškove održavanja opreme, troškove obezbeđenja odgovarajućih snabdevača s

<sup>9</sup> J. Emblemsvåg: *Life cycle Costing: Using Activity-Based Costing and Monte Carlo Methods to Manage Future Costs and Risks*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2003.

<sup>10</sup> E. Blocher, D. Stout, G. Stokins, K. Chen: *Cost Management, a Strategic Emphasis*, McGraw-Hill, Irwin, Boston, 2008.

<sup>11</sup> A. Atkinson, R. Banker, R. Kaplan, S. Mark Young: *Management Accounting*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2001.

aspekta zahteva upravljanja ukupnim kvalitetom (TQM – Total Quality Management), troškove informacionih sistema.

Troškovi procene povezani su sa pregledom i proverom proizvoda, da bi se obezbedilo da oni zadovoljavaju i interne i eksterne zahteve kupaca, odnosno da bi se utvrdila usaglašenost autputa sa specifikacijama. Oni uključuju troškove raznih testiranja i ispitivanja.

Troškovi internih nedostataka nastaju kada se u procesu proizvodnje otkriju defektne komponente ili proizvodi pre nego što se oni isporuče kupcima spolja i vezani su za korigovanje defektnih procesa i proizvoda. Sa ekonomskog aspekta je bitno da oni ne dodaju vrednost.

Troškovi eksternih nedostataka vezuju se za sve one nedostatke koje otkriju kupci, nakon što im se proizvodi isporuče. Oni se odnose na garancije, žalbe, zamene, popravke, ponovno uspostavljanje reputacije na dugi rok.

Ukupni troškovi kvaliteta mogu se sagledati preko dve šire kategorije: troškovi usaglašenosti i troškovi neusaglašenosti (slika 3). Troškovi usaglašenosti obuhvataju troškove prevencije i troškove procene, pošto oni u celini nastaju da bi se postiglo da proizvodi ili usluge zadovoljavaju očekivanja kupaca/korisnika usluga. Troškovi neusaglašenosti inkorporiraju troškove internih i eksternih nedostataka, uključujući i oportunitetne troškove.

Slika 3. Troškovi kvaliteta



Značajno je i sagledavanje odnosa cene i kvaliteta iz perspektive kupca. Sa sve više proizvoda između kojih kupac može da bira i sa stalnim prilivom novih i složenih proizvoda, procenjivanje o tome za koji proizvod se opredeliti u kupovini postaje sve komplikovanije. Upoređivanje modela proizvoda ili brendova koji se nude po različitim nivoima cena otežano je zbog toga što kupac nema potpune informacije o razlikama u kvalitetu. Uporedna vrednost može se odrediti na bazi sledeće formule:<sup>12</sup>

$$U_r = \frac{\frac{K_v - K_m}{K_m}}{\frac{C_v - C_m}{C_m}},$$

pri čemu su:

$U_r$  - komparativna vrednost ili relativna razlika u vrednosti između proizvoda sa višom cenom ( $V$ ) i proizvoda sa nižom cenom ( $M$ ),

$K_v$  - dimenzija kvaliteta proizvoda  $V$ ,

$K_m$  - dimenzija kvaliteta proizvoda  $M$ ,

$C_v$  - cena proizvoda  $V$ ,

$C_m$  - cena proizvoda  $M$ .

Da bi se primenila ova formula, potrebno je da se raspolože informacijama o rangu kvaliteta i o prodajnim cenama ovih proizvoda.

Većina kupaca polazi od toga da kvalitetniji proizvodi imaju višu cenu, mada povećanje kvaliteta verovatno nije proporcionalno porastu cene. Sa ekonomskog aspekta se prihvata da je odnos „cena–kvalitet“ značajniji kod kupovine skupljih proizvoda ili korišćenja skupljih usluga, gde je prisutan veći rizik pogrešnog izbora ili gde postoji izražena povezanost između proizvoda/usluge, cene i mesta kupovine. Prilikom kreiranja strategije cena od strane menadžera, važno je da se sva ova razmatranja uzmu u obzir. To podrazumeva i poznavanje netipičnog načina reagovanja u vezi sa određenim proizvodima/uslugama.

Ono što kupci plaćaju za proizvod se ne mora odnositi samo na njegove fizičke karakteristike i performanse, već pre na „ukupno pakovanje“, uključujući, na primer, instaliranje proizvoda, isporuku, tehničku podršku, servis posle prodaje, brend, stil, garanciju, kao i na simboličke karakteristike kao što su prestiž i status, koje se opažaju kao isporuka veće vrednosti nego u slučaju konkurenata.

<sup>12</sup> M. Milisavljević: *Savremeni strategijski menadžment*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2005.

## 5. Uloga informacionih tehnologija u procesu upravljanja troškovima

U uslovima tržišnog poslovanja preduzeća funkcionišu tako da je neophodna tačna i blagovremena obrada podataka na osnovu kojih menadžeri mogu uspešno da donose relevantne poslovne odluke u vezi sa troškovima i cenama. Zbog toga se očekuje visok stepen međuzavisnosti između troškova informacionih tehnologija i organizacije ekonomskih aktivnosti u preduzeću. To ukazuje na činjenicu da implementacija izabrane strategije bitno zavisi od brojnih faktora, koji su međusobno povezani. Među njima informacione tehnologije imaju posebnu ulogu.

Aktuelne informacione tehnologije omogućavaju menadžerima da upravljaju većim brojem funkcija i da prošire domen njihove kontrole. Pored toga, informacione tehnologije dozvoljavaju decentralizaciju donošenja odluka, bez gubitaka strategijske upravljačke kontrole, tako da su menadžeri na svim nivoima podstaknuti da razvijaju inovativne poslovne strategije. Takvu informacionu tehnologiju predstavljaju i mreže za distribuiranu obradu podataka. One podržavaju rad korisnika u grupi i smanjuju informacione troškove timskog rada. Na taj način, timski rad postaje efikasnije i efektivnije rešenje. Distribuirani informacioni sistemi otklanjaju barijere između poslovnih funkcija, kao i prepreke u vezi sa prostornom udaljenošću, što može imati bitne implikacije na snižavanje troškova i na ostvarenje boljih rezultata poslovanja. U ovom kontekstu je značajan dalji razvoj digitalne ekonomije, posebno s aspekta menadžmenta troškova.

Navedene uslove može zadovoljiti nova vrsta računarskih mreža koja se zasniva na prisustvu informacionog posrednika i otvorenih standarda koji su razvijeni za potrebe interneta. Savremeni informacioni sistemi zasnovani na internet tehnologiji omogućavaju preduzeću efikasno izvršavanje poslovnih operacija. Internet kao globalna računarska mreža obezbeđuje povezivanje velikog broja prodavaca i kupaca. Danas je težnja da kupci preko odgovarajućih multimedijalnih informacionih sistema, osim pribavljanja informacija o proizvodima/uslugama u različitim fazama njihovog životnog ciklusa, imaju i mogućnosti kompletiranja celokupne kupoprodajne transakcije.

Posebno je značajna široka primena multimedijalnih informacionih sistema koja omogućava da se na brz i efikasan način dođe do relevantnih informacija i uspešno završe poslovne transakcije. Ovi sistemi se zasnivaju na klijent/server arhitekturi u okruženju lokalne i telekomunikacione računarske mreže. Na strani servera nalazi se baza proizvoda kao multimedijalnih entiteta, koja se, između ostalog, sastoji od baze podataka o vrsti proizvoda, kvalitetu, prodajnoj ceni proizvoda, kao i od baze podataka o kupcima i prodavcima na tržištu. Sistem omogućava informisanje o relevantnim podacima potrebnim za poslovno odlučivanje, kao i obezbeđenje komuniciranja svih učesnika na tržištu proizvoda

i usluga u svrhu trgovanja.<sup>13</sup> Iz toga proizlazi da se povezanost u poslovanju i realizacija transakcija s aspekta menadžmenta troškova uspešno obavlja elektronskim putem.

## 6. Zaključak

Savremeni strategijski menadžment troškova mora uzeti u obzir implikacije koncepta životnog ciklusa proizvoda i usluga na donošenje menadžerskih odluka. Sa teorijskog aspekta je značajno preispitivanje cikličnog kretanja privreda, životnog ciklusa pojedinih privrednih delatnosti, životnog ciklusa preduzeća, kao i životnog ciklusa proizvoda i usluga. Koncept životnog ciklusa povezan je sa strategijskim upravljanjem i sa ostvarivanjem željenih rezultata na makro, mezo i mikroekonomskom nivou u dužem periodu.

Proaktivni menadžment troškova uzima u obzir, ne samo troškove konkretnog proizvoda, već i troškove u vezi sa razvojem koncepta proizvoda, dizajniranjem i inženjeringom, testiranjem, kao i sa planiranjem procesa. Posebno je značajno da se troškovi kvaliteta i troškovi brendiranja moraju uzimati u obzir tokom samog procesa dizajniranja proizvoda, polazeći od ciljeva koji bi trebalo da se ostvare realizacijom strategije kreiranja vrednosti. Ovo, u krajnjoj instanci, zahteva promenu poslovne kulture, kao i načina i metoda merenja performansi.

Polazeći od teorijskog pristupa diferenciranja životnog ciklusa proizvoda, životnog ciklusa prodaje i životnog ciklusa troškova, pri čemu je evidentna analogija koncepta životnog ciklusa proizvoda sa konceptom lanca vrednosti, bitno je imati u vidu da se na model životnog ciklusa proizvoda u novijem periodu nadovezuje obračun troškova životnog ciklusa, koji predstavlja tehniku menadžmenta kojom se identifikuju, nadgledaju i kontrolišu troškovi proizvoda tokom njegovog životnog ciklusa. On obezbeđuje dugoročnu perspektivu, pošto uzima u obzir celokupni životni ciklus proizvoda ili usluge. Stoga on omogućava sveobuhvatnije sagledavanje troškova i profitabilnosti.

## Literatura

- Atkinson, A. – Banker, R. – Kaplan, R. – Mark Young, S.: *Management Accounting*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2001.
- Blocher, E. – Stout, D. – Stokins, G. – Chen, K.: *Cost Management, a Strategic Emphasis*, McGraw-Hill, Irwin, Boston, 2008.

<sup>13</sup> V. Filipović, N. Žarkić-Joksimović, V. Milićević, B. Ilić, P. Jovanović: „Multimedia Information System for Commodity Exchange Operations Under the Conditions of Transition“, *Multimedia Technology and Applications*, Vincent W.S. Chow (eds), Springer Verlag, Singapore, 1997.



- Cokins, G.: *Activity-based Cost Management*, Irwin, Professional Publishing, Chicago, London, Singapore, 1996.
- Emblemståg, J.: *Life cycle Costing: Using Activity-Based Costing and Monte Carlo Methods to Manage Future Costs and Risks*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2003.
- Filipović, V. – Kostić, M.: *Marketing menadžment*, FON - Institut za menadžment, Beograd, 2007
- Filipović, V. – Žarkić-Joksimović, N. – Milićević, V. – Ilić, B. – Jovanović P.: „Multimedia Information System for Commodity Exchange Operations Under the Conditions of Transition“, *Multimedia Technology and Applications*, Vincent W. S. Chow (Eds.), Springer Verlag, Singapore, 1997.
- Hanna, N. – Dodge, H.: *Pricing – Policies and Procedures*, Macmillan Business, Houndmills, Basingstoke and London, 1997.
- Hilton, R. – Mahler, M. – Selto, F.: *Cost Management, Strategies for Business Decisions*, Irwin, McGraw-Hill, International Edition, 2000.
- Horne, R. – Grant, T. – Verghese, K.: *Life Cycle Assessment: Principles, Practice and Prospects*, CSIRO Publishing, 2009.
- Ilić, B. – Milićević, V.: *Menadžment troškova – strategijski okvir*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2009.
- Kaplan, R. – Norton, D.: *The Balanced Scorecard*, Harvard Business School Press, Boston, 1996.
- Milićević, V.: *Strategijsko poslovno planiranje – menadžment pristup*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2008.
- Milisavljević, M.: *Savremeni strategijski menadžment*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2005.
- Porter, M.: *Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1985.
- Shim, J. K. – Siegel, J. G.: *Cost Reduction and Control Best Practices*, Institute of Management and Administration, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2006.
- Wheelen, T. – Hunger, J. D.: *Strategic Management and Business Policy*, Prentice Hall, 2009.

Rad primljen: 18. februara 2010.

Odobren za štampu: 20. februara 2010.

PROFESSOR BOJAN ILIĆ, PHD

*Faculty of Organizational Sciences, Belgrade University, Belgrade*

PROFESSOR VESNA MILIĆEVIĆ, PHD

*Faculty of Organizational Sciences, Belgrade University, Belgrade*

PROFESSOR NATAŠA CVETKOVIĆ, PHD

*Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade*

## STRATEGIC COST MANAGEMENT AND THE PRODUCT LIFE CYCLE CONCEPT

### Summary

*This work underscores the essential connection between cost management and the realization of strategic goals related to the achievement of company competitiveness and profitability. Studious analysis points to the fact that effective cost management, especially a well-chosen and successfully realized price strategy in various phases of the product life cycle, will secure adequate placement and the achievement of planned earnings and profits. Focus is placed on calculating the costs of the life cycle, which has gained currency in recent times. The relevance of quality costs in this context is also pointed out. In addition, the role of information technologies in the process of cost management is also considered.*

**Key words:** *costs, prices, strategic cost management, product life cycle, quality costs*

**JEL classification:** L 25, L 15

DR ZOLTAN DEVENJI\*

*Institut za geografska istraživanja Mađarske akademije nauka, Budimpešta*

ANITA ĐERĐ-DAVID

*Geografski institut, Fakultet za prirodne nauke, Univerzitet u Pečuju*

GABOR SALAI

*Geografski institut, Fakultet za prirodne nauke, Univerzitet u Pečuju*

## STRUKTURNE I PROSTORNE KARAKTERISTIKE ZAPOSLENOSTI U MAĐARSKOJ

**Sažetak:** *U Mađarskoj je nezaposlenost izdiferencirana ne samo prostorno već i prema hijerarhiji naselja. To znači da se nezaposlenost ukupno povećava kako se unutar sistema kreće nadole. Sve to ukazuje na povoljniju situaciju u gradovima i na nepovoljni položaj sela. Dakle, oblasti gde je gradska mreža gusta i sastoji se od hijerarhijski definisanih, produktivnih elemenata, nalaze se u boljem položaju i u pogledu nezaposlenosti. Nasuprot tome, oblasti koje su urbano manjkave i regioni u kojim se gradska mreža sastoji od nerazvijenih malih varoši a centri višeg ranga nedostaju, nalaze se u nepovoljnoj situaciji.*

**Ključne reči:** *tržište rada, zaposlenost, nezaposlenost, Mađarska*

**JEL klasifikacija:** J 11, J 64

### 1. Postavljanje problema

Tokom poslednjih godina, izveštaji o zemlji i evaluacije koje sačinjavaju razne organizacije unutar Evropske unije stalno pominju iste probleme kada je reč o Mađarskoj:

- neadekvatna društvena integracija romske populacije, slabosti odgovarajućih državnih politika, ponekad i povećanje predrasuda vezanih za Rome;
- prividno nizak nivo ekonomske aktivnosti ove populacije, nestanak značajnog dela populacije u radnom dobu sa tržišta rada, neefikasno korišćenje ljudskih resursa.

Međutim, postoji velika razlika između ova dva problema: dok pitanje Roma predstavlja jedan već dugotrajan problem, izuzetno nizak nivo zaposlenosti je

---

\* E-mail: dovenyiz@helka.iif.hu

nešto što se tek od skora pojavilo. Pitanje prvenstveno treba razmotriti kroz sledeće pristupe:

- demografska pozadina, odnosno marginalne promene u zaposlenosti;
- dugoročni razvoj zaposlenosti, karakteristike profesionalne prekvalifikacije i strukturne promene u vremenu i prostoru;
- veza između zaposlenosti i nezaposlenosti;
- očekivani razvoj zaposlenosti u narednom periodu.

Pošto su procesi zapošljavanja obično spori, problem se mora posmatrati dugoročno. Iz praktičnih razloga, posmatrani period je šest decenija, od kraja 1940-ih do bliske prošlosti. Taj period podeljen je na dva definitivno različita dela, zbog sistemskih promena koje su se desile 1990.

- U periodu državnog socijalizma, od komunističkog dolaska 1948. do kraja 1980-ih, socijalistička ideologija i planska privreda vršili su uticaj na tržište rada, kao i na zaposlenost, a efektivna zaposlenost bila je njima podređena.
- Period od dve decenije posle promene političkog sistema može se posmatrati kao postsocijalistička faza u kojoj tržišna privreda dominira, ali se socijalističko nasleđe još uvek nazire na polju zapošljavanja.

## 2. Demografski marginalni uslovi stvaranja zaposlenosti

Broj ljudi koji se mogu integrisati u tržište rada prvenstveno je uslovljen sastavom populacije. U tom smislu se istraženi period može podeliti u dve faze: u periodu između 1949. i 1980. populacija je porasla za jedan i po milion, dok je u periodu koji je usledio pala za 700.000. Činjenica da ni povećanje ni pad nisu bili uravnoteženi znači dodatne probleme za tržište rada. Period između 1949. i 1980. obeležen je kolebanjem: brzi rast populacije u prvoj polovini 1950-ih je, početkom 1960-ih, zamenjen periodom znatno umerenijeg rasta. Zatim, zbog mera populacione politike, krajem 1960-ih, a pogotovo sredinom 1970-ih, došlo je do ponovnog rasta. Posle 1980. više nije bilo tako velikih kolebanja. Štaviše, ovaj period je više obeležen padom u populaciji, s tim što se umereni pad iz 1980-ih znatno ubrzao posle promene sistema.

Prethodno opisana populaciona kolebanja predstavljala su problem za tržište rada, pošto sistem, tj. privreda ne može da reaguje na brze promene sa odgovarajućom fleksibilnošću. Dakle, pojava mnogoljudnijih generacija na tržištu rada može doneti veće teškoće u nalaženju radnog mesta. Taj problem je manji u slučaju pojava malobrojnijih generacija, s tim što tada može doći i do manjka radne snage.

S obzirom na to da se na tržištu rada ne pojavljuje cela populacija već samo jedan deo, krug se nužno sužava u pogledu demografskih marginalnih uslova. Tu je centralna kategorija populacija u radnom dobu, pošto većina zaposlenih

potiče iz nje. Zakon reguliše donju granicu radnog doba, i statistika o zaposlenosti je tome nužno prilagođena. Gornja granica je obično povezana sa granicama za penzionisanje i prati promene kod njih.<sup>1</sup>

Krajem 1940-ih, populacija u radnom dobu je iznosila 5,6 miliona, tj. više od 60% ukupnog stanovništva. Posle toga je nekoliko popisa registrovalo povećanje populacije u radnom dobu, tako da je ona 1980. dostigla 6,2 miliona. Nasuprot tome, tokom 1980-ih ovaj broj se smanjio za više od 200 hiljada, da bi, zatim, u 2001. dostigao najveću vrednost u tom periodu (skoro 6,3 miliona ljudi).

Dok se uzrok pada tokom 1980-ih može povezati sa pogoršavajućom demografskom situacijom, broj ljudi u radnom dobu se tokom 1990-ih povećao usled privremenog poboljšanja demografske pozadine (mnogoljudne generacije rođene tokom 1970-ih dostigle su radno doba), a od druge polovine 1990-ih povišenje granice za odlazak u penziju, takođe je povećalo broj ljudi u radnom dobu (tabela 1).

**Tabela 1:** Osnovne brojke tržišta rada (1949-2001, u hiljadama ljudi; %)

	1949.	1960.	1970.	1980.	1990.	2001.
Populacija	9204,8	9961,0	10301,0	10709,5	10375,3	10198,3
Populacija u radnom dobu	5608,2	5754,4	6029,4	6175,0	5956,8	6285,4
Broj zaposlenih	4084,9	4759,6	4973,9	5068,8	4527,1	3690,2
Udeo populacije u radnom dobu u ukupnoj populaciji	60,9	57,8	58,5	57,7	57,4	61,6
Udeo zaposlenih u ukupnoj populaciji	44,4	47,8	48,3	47,3	43,6	36,2
Udeo zaposlenih u populaciji u radnom dobu	72,8	82,7	82,5	82,1	76,0	58,7

**Izvor:** Centralni biro za statistiku, podaci iz popisa

Što se tiče budućnosti, potrebno je pomenuti da u sistemu više nema demografskih zaliha, da nema mnogoljudnih generacija u populaciji dečijeg doba. Problem ponude je jasno iskazan podatkom da je u 1990. broj dece do 14 godina starosti prelazio jedan milion, dok u 2003. nije dostizao čak ni 800.000. Dakle, povećanje populacije u radnom dobu moguće je kroz dodatno povišenje granice za odlazak u penziju, a pozitivnu ulogu mogu odigrati i međunarodne migracije. Povišenje granice za odlazak u penziju bi u budućnosti imalo tu posledicu da bi se udeo žena u populaciji u radnom dobu dodatno povećao, pošto su među starijim stanovništvom one sve više u većini. Ovaj trend se već mogao uočiti ranijih godina: 1990. muškarci su činili 52,2% populacije u radnom dobu, a 2003. svega 51,4%.

<sup>1</sup> U Mađarskoj su do sredine 1990-ih populaciju u radnom dobu činile žene između 15 i 55 i muškarci između 15 i 60 godina starosti. Zatim je gornja starosna granica postepeno počela da se povećava, sve do 62 godine starosti. Za muškarce ta granica dostignuta je već 2002, dok će za žene ona važiti od 2010. Sve ovo znači da razvoj populacije u radnom dobu nije određen samo demografskim faktorima već i regulativom.

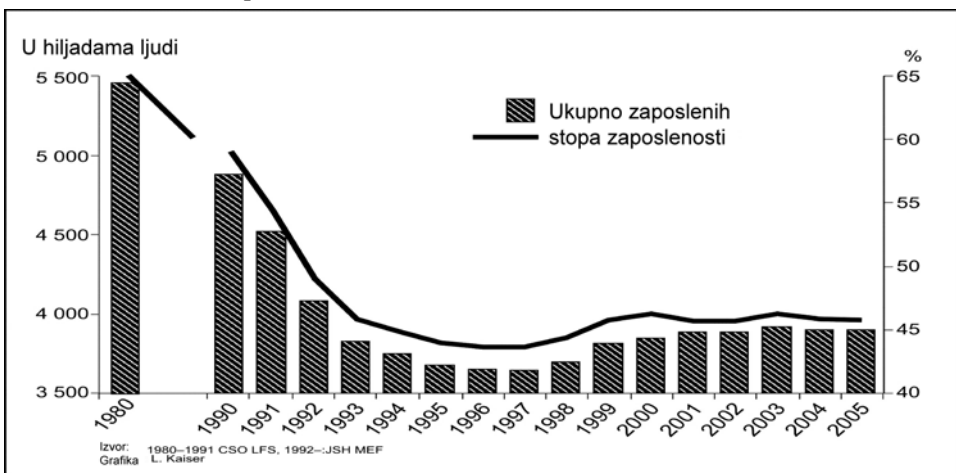
### 3. Karakteristike ekonomske aktivnosti stanovništva

Dok su demografski marginalni uslovi na tržištu rada zapravo dati i u suštini se ne menjaju, tj. ne mogu se značajno promeniti na kraći rok, postoji širi prostor za korišćenje raznih mogućnosti. To znači da se korišćenje teorijski dostupne radne snage može smestiti u šire okvire i da, stoga, ekonomska aktivnost populacije može da pokaže značajna kolebanja.

U prvim decenijama državnog socijalizma, proces povećanja ekonomske aktivnosti stanovništva bio je jedan od najvažnijih. U periodu 1949-1970. broj zaposlenih se povećao za skoro 900 hiljada, a udeo učešća približio se nivou od 50%. Međutim, to povećanje bilo je prilično neravnomerno, jer se većinom desilo tokom 1950-ih, dok se u periodu 1960-1970. broj zaposlenih povećao za samo nešto više od 200 hiljada. Udeo učešća od 48,3% iz 1970. bio je najviši u tom periodu, a od tada se ekonomska aktivnost populacije smanjuje (tabela 1). To, između ostalog, znači da je niska ekonomska aktivnost koja danas pravi sve više problema evoluirala kao deo dugotrajnog procesa.

Tokom 1970-ih broj zaposlenih se neznatno povećao (za 95 hiljada), a popis iz 1980. prvi i poslednji put je zabeležio više od pet miliona zaposlenih. U isto vreme, udeo učesnika se smanjivao, pošto je populacija rasla brže od broja učesnika na tržištu rada. Tokom 1980-ih, udeo zaposlenih vidno se smanjio (od 47,3% na 43,6%), dok je njihov broj pao za više od pola miliona (!). Čudno funkcionisanje socijalističkog tržišta rada je razlog zašto ovo značajno smanjenje nije stvorilo nikakav problem. Veću kataklizmu donele su 1990-e, kada su se, kao posledica promene sistema desile tektonske promene na tržištu rada. Na primer, između 1990. i 2000. broj zaposlenih se smanjio za 840 hiljada; zapravo, samo 36,2% populacije je radilo (slika 1).

Slika 1: Promene u zaposlenosti (1980-2005)



Za period od poslednjeg popisa (2001) ne postoji sveobuhvatno istraživanje koje bi se u potpunosti moglo uporediti sa podacima iz popisa. Dakle, poređenjem različitih baza podataka možemo zaključiti da nije bilo značajnog poboljšanja u zaposlenosti sve do leta 2007, i da broj zaposlenih nije dostigao ni 4 miliona. Ovo je nešto manje od 4,1 miliona zaposlenih iz 1949. u populaciji od 9,2 miliona, s tim što sadašnja populacija iznosi više od 10 miliona.

Nije manje važno pomenuti da je privremeni rast u procentu učešća skoro u celosti posledica masovnog priliva žena u radne redove. Ovo se jasno vidi iz broja zaposlenih žena, koji je između 1949-1960. porastao za skoro pola miliona, a tokom 1960-ih za približno 350 hiljada. S druge strane, kada je reč o muškarcima, skromno povećanje (oko 175 hiljada) iz 1950-ih je praćeno padom od 144 hiljade u sledećoj deceniji (tabela 2).

**Tabela 2: Promene u ekonomskoj aktivnosti stanovništva (1949-2001)**

Godina	1949.		1960.		1970.		1980.		1990.		2001	
	Br. ljudi	%	Br. ljudi	%	Br. ljudi	%	Br. ljudi	%	Br. ljudi	%	Br. ljudi	%
<b>Muškarci</b>												
Zaposleni	2.892.072	65,4	3.068.489	63,9	2.924.472	58,6	2.866.794	55,3	2.513.659	50,5	2002956	41,2
Nezaposleni	..	..	..	..	..	..	..	..	84.538	1,7	255894	5,3
Neaktivni	129.784	2,9	220.335	4,6	625.439	12,5	872.107	16,8	994.397	19,9	1235000	25,5
Zavisni	1.401.564	31,7	1.515.219	31,5	1.442.192	28,9	1.449.808	27,9	1.392.310	27,9	1356800	28,0
Ukupno	4.423.420	100,0	4.804.043	100,0	4.992.103	100,0	5.188.709	100,0	4.984.904	100,0	4850650	100,0
<b>Žene</b>												
Zaposleni	1.192.589	24,9	1.691.127	32,8	2.049.474	38,6	2.202.046	39,9	2.013.498	37,4	1687313	31,6
Nezaposleni	..	..	..	..	..	..	..	..	41.689	0,8	160316	3,0
Neaktivni	124.972	2,6	216.264	4,2	768.701	14,5	1.330.370	24,1	1.663.858	30,8	2070541	38,7
Zavisni	3.463.548	72,5	3.249.610	63,0	2.490.718	46,9	1.988.338	36,0	1.670.874	31,0	1429495	26,7
Ukupno	4.781.379	100,0	5.157.001	100,0	5.308.893	100,0	5.520.754	100,0	5.389.919	100,0	5347665	100,0
<b>Ukupno</b>												
Zaposleni	4.084.931	44,4	4.759.616	47,8	4.973.946	48,3	5.068.840	47,3	4.527.157	43,7	3690269	36,2
Nezaposleni	..	..	..	..	..	..	..	..	126.227	1,2	416210	4,1
Neaktivni	254.756	2,8	436.599	4,4	1.394.140	13,5	2.202.477	20,6	2.658.255	25,6	3305541	32,4
Zavisni	4.865.112	52,8	4.764.829	47,8	3.932.910	38,2	3.438.146	32,1	3.063.184	29,5	2786295	27,3
Ukupno	9.204.799	100,0	9.961.044	100,0	10.300.996	100,0	10.709.463	100,0	10.374.823	100,0	10198315	100,0

.. nepoznati podaci

**Izvor:** Popis 2001. 7. Podaci o zaposlenosti i dnevnom putovanju na posao

Suprotni trendovi između žena i muškaraca doveli su do toga da su se, u relativno kratkom vremenskom roku, udeli učešća oba pola znatno približili. Popis iz 1949. još uvek je beležio tradicionalnu podelu između polova na tržištu rada: dok je skoro dve trećine muškaraca bilo zaposleno, udeo zaposlenih žena bio je manji od jedne četvrtine. Zbog stalnog priliva žena i smanjenja broja zaposlenih muškaraca, udeli učešća među polovima znatno su se približili do 1970. g. (58,6%, odn. 38,6%).

Ovaj proces nastavio se čak i posle 1970, i najočiglednija pojava u vezi sa njim je „spektakularni“ odliv muškaraca sa tržišta rada: u periodu 1970-2001. skoro milion muškaraca nestalo je iz redova zaposlenih, što predstavlja smanjenje od skoro jedne trećine. Naravno, smanjenje nije bilo ravnomerno, ali je ubrzanje procesa bilo vidljivo iz decenije u deceniju, tako da je popis iz 2001. zabeležio tek nešto više od dva miliona zaposlenih muškaraca (tabela 2).

Kod žena se zaposlenost povećavala tokom 1970-ih, dostižući svoj maksimum 1980. godine (2,2 miliona zaposlenih), da bi se zatim smanjila za ukupno više od pola miliona do 2001. U toj godini je, dakle, razlika između učešća muškaraca i žena iznosila manje od deset procenata (41,3%, odn. 31,6%). „Feminizacija“ domaćeg tržišta rada jasno se vidi iz činjenice da su 1949. više od 70% zaposlenih bili muškarci, dok je 2001. taj procenat bio svega nešto viši od 54%.

Veoma nizak nivo ekonomske aktivnosti mađarske populacije ogleda se u razvoju udela zaposlenih među populacijom u radnom dobu. Početkom istraženog perioda, 1949. godine, skoro tri četvrtine (72,8%) ljudi u radnom dobu bilo je zaposleno, i ta brojka se, zahvaljujući programima povećanja zaposlenosti tokom 1950-ih, povećala za deset procenata, dostižući 82,7%, što je bila i maksimalna stopa zaposlenosti. Posle ovoga naročitih promena nije bilo do 1980, dok je tokom poslednje decenije socijalizma zabeleženo značajno smanjenje u zaposlenosti (1990: 76,0%), koje se, posle promene sistema, pretvorilo u strmoglavi pad. Dakle, popis iz 2001. zabeležio je da je u Mađarskoj samo 58,7% populacije u radnom dobu zaposleno (tabela 1), što je, bez premca, najniža vrednost u čitavoj Evropskoj uniji.

U međunarodnim poređenjima, stopa zaposlenosti populacije između 15 i 64 godine starosti najčešće je korišćen pokazatelj. U 27 država članica EU, on je 2008. imao prosečnu vrednost od 65%, ali je u Mađarskoj brojka bila svega 56,7%, što je bilo bolje jedino od Malte. U nekim starijim članicama Evropske unije (npr. Austriji, Danskoj, Holandiji, Velikoj Britaniji, Švedskoj), stopa zaposlenosti je prelazila 70%. Prisutnost atipičnih vrsta zaposlenosti (npr. povremeni rad) ovde igra važnu ulogu, ali to je metod koji se još uvek malo koristi u Mađarskoj.

Tipično za Evropu, stopa zaposlenosti muškaraca je tradicionalno viša nego kada je reč o ženama. Ova razlika je postojala i u doba državnog socijalizma i, zbog ekonomske krize koja je usledila posle promene sistema, jaz se dodatno povećao: u 1996/1997. razlika se povećala na 14,4 procenata, a 2008. je još uvek iznosila 12,4 procenata. Konkretno, to je značilo da je stopa zaposlenosti bila 63,0% među muškarcima između 15 i 64 godine starosti, a 50,6% za žene iste starosti. Nizak nivo domaće zaposlenosti jasno se ogleda u činjenici da su ove brojke u 2005. bile 9,8, odnosno 6,4 procenata ispod proseka EU-15.<sup>2</sup>

Ekonomsko-društvene promene posle 1990. takođe su vidno restrukturirale ekonomsku aktivnost nekih starosnih grupa. U slučaju muškaraca nema promene u činjenici da je učešće najviše u grupama između 30 i 34, odnosno 35

<sup>2</sup> Társadalmi... Társadalmi helyzetkép 2005, KSH, Budapest, 2007, str. 185.



i 39 godina starosti, u kojim je stopa učešća porasla u 2008. u odnosu na 1992. g. (84,0-86,7%, odn. 81,0-86,0%). Većinom zbog povećanja granice za odlazak u penziju, stopa učešća porasla je i u starosnim grupama iznad 55 godina. U isto vreme, učešće mladih muškaraca – uglavnom zbog dužeg vremena provedenog u obrazovanju – značajno se smanjilo. Ovo je pogotovo vidljivo u grupi između 15 i 19 godina starosti, gde je stopa od 14,6% iz 1992. pala na svega 3,5% u 2008. A rast u visokom obrazovanju ogleda se u padu učešća grupe između 20 i 24 godine starosti, koje je u ovom periodu opalo sa 64,7% na 42,2%.

Kada je reč o ženama, najvišu stopu učešća na tržištu rada još uvek beleži grupa između 40 i 49 godina starosti, ali se i ta stopa donekle smanjila (1992: 78,5%, 2008: 75,1%). Devojke između 15 i 19 godina praktično su nestale sa tržišta rada, s obzirom na to da ih je svega 1,9% učestvovalo na njemu 2008, ali značajan pad zabeležen je i za grupu između 20 i 24 godine starosti (54,0, odn. 31,0%). Međutim, u isto vreme je učešće starijih žena na tržištu rada značajno poraslo. Ovo, razume se, nije uzrokovano iznenadnim izlivom ljubavi prema radu, već postepenim dizanjem starosne granice za žene za odlazak u penziju, koja je prethodno iznosila 55 godina starosti. Ovo se jasno ogleda u spektakularnom porastu aktivnosti na tržištu rada žena između 55 i 59 godina starosti, među kojima je stopa rasla sa 18,2% 1992. na 20% u 2000. i čak 42,6% u 2008.<sup>3</sup>

U Mađarskoj, takođe, postoji snažna korelacija između aktivnosti na tržištu rada i kvalifikovanosti: stopa zaposlenosti raste paralelno sa nivoom obrazovanja, i to važi i za žene i za muškarce. Postoji višestruka razlika između neškolovanih i školovanih, a kada je reč o nezaposlenosti, tada razlika ide u suprotnom pravcu.

Prostorne nejednakosti takođe su jedna od odlika mađarskog tržišta rada, što se ogleda i u brojkama u vezi sa stopom zaposlenosti, a razlike su se dodatno povećale tokom poslednjih godina. U 2005. stopa zaposlenosti u grupi između 15 i 74 godine starosti bila je najviša u Centralnoj Mađarskoj (56,6%), dok je u Severnoj Mađarskoj ona iznosila svega 43,6%. U Severnoj velikoj ravlini i Južnoj Transdanubiji, brojke su bile tek nešto malo više (44,7%, odn. 47,1%).<sup>4</sup>

Osim napred navedene transformacije u zaposlenosti, velike promene takođe su se desile i među zavisnim i neaktivnim osobama. Tu su se spektakularne promene desile tokom 1960-ih, kada se, zbog značajnog proširenja penzionog sistema, broj neaktivnih primalaca prihoda povećao za skoro jedan milion. U isto vreme, broj zavisnih znatno se smanjio, što je neposredno povezano sa smanjenjem broja žena u ovoj kategoriji za skoro milion (tabela 2).

Broj neaktivnih primalaca prihoda ubrzano se povećavao i posle 1970, a u prvim godinama 21. veka, svaki treći državljani Mađarske pripadao je ovoj kategoriji. U ovoj oblasti proces deaktiviranja ubrzavao se većinom među ženama tokom poslednjih decenija: 1970. nije bilo značajne razlike između udela neak-

<sup>3</sup> Ibidem.

<sup>4</sup> Ibid.

tivnih muškaraca i žena (12,5%, odn. 13,5%); nasuprot tome 2001. svega jedna četvrtina muškaraca bila je neaktivna, u poređenju sa skoro 40% žena.

Situacija je potpuno suprotna kada je reč o zavisnima, jer se ženska većina iz 1949. tokom vremena topila, tako da 2001. više nije bilo skoro nikakve razlike između brojeva zavisnih muškaraca i žena (tabela 2).

#### 4. Razvoj restratifikacije zaposlenosti

Prve dve decenije socijalizma bile su i period spektakularne restratifikacije zaposlenosti. Najočiglednija promena desila se u poljoprivredi, gde se broj zaposlenih smanjio za skoro jedan milion, a njihov udeo se prepolovio. Dakle, u sferi poljoprivrede je 1970. tek svaki četvrti aktivni primalac prihoda radio. Većina onih koji su napustili poljoprivredu prešla je u građevinski sektor, gde se broj aktivnih primalaca prihoda povećao za više od 1,2 milion. Međutim, mada je u celom periodu kumulativno učešće u obe sfere bilo najviše 1970, ono ni tad nije dostiglo 50% (44,2%).

U socijalističkoj ekonomskoj politici, koja je većinom bila usredsređena na industrijski razvoj, proširenje sektora usluga bilo je prilično sporo: udeo zaposlenih povećao se sa 24,2% u 1949. na svega 30,1% 1970, što ipak prikazuje nešto bolju sliku u apsolutnom smislu, pošto obuhvata povećanje u broju tercijarno zaposlenih sa milion na milion i po. Takođe, tokom ove dve decenije, udeo žena zaposlenih u sektoru usluga je porastao, ali će se taj proces potpuno iskazati tek kasnije (tabela 3).

Tabela 3: Aktivni primaoci prihoda po ekonomskim sektorima (1949-2001)

Godina	1949.		1960.		1970.		1980.		1990.		2001.	
	Broj ljudi	%	Broj ljudi	%	Broj ljudi	%	Broj ljudi	%	Broj ljudi	%	Broj ljudi	%
Muškarci												
Poljoprivreda i šumarstvo	1.544.656	52,4	1.170.568	37,0	799.549	27,2	612.545	21,4	480.838	19,1	153975	7,7
Industrija	675.339	22,9	929.874	29,3	1.075.715	36,7	969.638	34,0	798.410	31,9	584557	29,2
Gradevina	92.901	3,1	272.616	8,6	312.685	10,7	342.160	11,9	266.368	10,6	214776	10,7
Prevoz	148.114	5,0	244.551	7,7	267.115	9,1	310.724	10,8	284.503	11,3	207066	10,3
Trgovina	142.046	4,8	148.179	4,7	153.926	5,2	230.230	8,0	237.418	9,4	313951	15,7
Drugi uslužni sektori	349.926	11,8	402.985	12,7	324.494	11,1	397.537	13,9	445.383	17,7	528631	26,4
Ukupno	2.952.982	100,0	3.168.773	100,0	2.933.484	100,0	2.865.834	100,0	2.512.920	100,0	2002956	100,0
Žene												
Poljoprivreda i šumarstvo	651.529	53,8	702.162	40,7	482.762	23,5	345.824	15,7	218.420	10,9	49131	2,9
Industrija	191.818	15,8	449.113	26,1	759.841	36,9	752.387	34,2	598.615	29,6	391678	23,2
Gradevina	3.435	0,3	30.630	1,8	57.359	2,8	59.959	2,7	49.446	2,5	21604	1,3
Prevoz	16.813	1,4	51.770	3,0	77.673	3,8	105.710	4,8	113.840	5,7	81872	4,9
Trgovina	77.944	6,4	160.262	9,3	240.794	11,7	333.748	15,2	335.436	16,7	340679	20,2
Drugi uslužni sektori	270.628	22,3	328.494	19,1	436.763	21,3	602.193	27,4	696.295	34,6	802349	47,5
Ukupno	1.212.167	100,0	1.722.431	100,0	2.055.192	100,0	2.199.821	100,0	2.012.052	100,0	1687313	100,0
Ukupno												
Poljoprivreda i šumarstvo	2.196.185	52,7	1.872.730	38,2	1.282.311	25,7	958.369	18,9	699.258	15,5	203106	5,5
Industrija	867.157	20,8	1.378.987	28,2	1.835.556	36,8	1.722.025	34,1	1.397.025	30,9	976235	26,5
Gradevina	96.336	2,3	303.246	6,2	370.044	7,4	402.119	7,9	315.814	7,0	236380	6,4
Prevoz	164.927	4,0	296.321	6,1	344.788	6,9	419.434	8,3	398.343	8,8	288938	7,8
Trgovina	219.990	5,3	308.441	6,3	394720	7,9	563.978	11,1	572.854	12,7	654630	17,7
Drugi uslužni sektori	620.554	14,9	731.479	15,0	761257	15,3	999730	19,7	1.141.678	25,1	1330980	36,1
Ukupno	4.165.149	100,0	4.891.204	100,0	4988676	100,0	5065655	100,0	4.524.972	100,0	3690269	100,0

Izvor: Centralni biro za statistiku, podaci iz popisa

Čak i 1970, nasuprot nesumnjivo značajne restratifikacije u zaposlenosti, struktura zaposlenosti u velikim delovima zemlje imala je poljoprivredni karakter. Značajan deo Velike ravnice – prvenstveno Sabolč-Satmar-Bereg, Hajdu-Bihar, Bač-Kiskun, okrug Čongrad – ali i veliki deo Transdanubijskog regiona su, u suštini, imali poljoprivredni karakter 1970. Dakle, „sumrak poljoprivrednog karaktera“ se ni na koji način ne može smatrati veoma brzom transformacijom.<sup>5</sup>

To još manje važi za kasniji period, budući da je tokom poslednje dve decenije državnog socijalizma izlazak zaposlenih iz poljoprivrednog sektora dodatno

<sup>5</sup> B. Sarfavli: *Magyarország népeességföldrajza*, Tankönyvkiadó, Budapest, 1991, str. 116.

usporio. Dakle, popis iz 1990. beležio je da je još uvek svaki šesti-sedmi zaposleni radio u poljoprivredi, što je činilo nekih 700 hiljada primalaca prihoda u toj oblasti.

Posle vrhunca dostignutog 1970, broj i udeo zaposlenih u industrijskom i građevinskom sektoru počeo je da se smanjuje, tako da su 1990. zaposleni u ovom sektoru činili svega 38% zaposlenih. Stoga je veliki pobednik u ove dve decenije bio uslužni sektor: 1970. je 30% zaposlenih radilo u tom sektoru, dok je 1990. taj procenat već prelazio 46%.

Pažnju definitivno zaslužuje činjenica da se, tokom socijalističkog perioda, struktura zaposlenosti muškaraca i žena kretala u drugačijim pravcima. Jedna od karakterističnih odlika je ta da se, posle 1960, udeo primalaca prihoda u poljoprivredi brže smanjivao među ženama nego muškarcima, tako da je 1990. udeo muškaraca zaposlenih u poljoprivredi bio skoro duplo veći od udela žena. U tom periodu žene su zauzimale mnogo značajniji položaj u uslužnom sektoru od muškaraca, tako da je već 1990. tercijarni sektor bio odlučujući (57%) u strukturi njihove zaposlenosti, dok među muškarcima ova brojka nije dostizala čak ni 40% (tabela 3).

Sledeće ubrzanje u restratifikaciji zaposlenosti desilo se tokom 1990-ih, kada su socio-ekonomski procesi posle promene sistema doneli značajnu transformaciju i u ovom pogledu. Prelazak na tržišnu privredu je teško pogodio uglavnom sektor proizvodnje, tako da je broj zaposlenih naglo padao u granama koje su propadale ili bankrotirale. Proporcionalno je najviše pogođen poljoprivredni sektor, u kojem je u periodu 1990-2001. broj zaposlenih pao za pola miliona, a njegov udeo pao sa 15,5% na svega 5,5%. Žene su praktično nestale iz „zvanične“ poljoprivrede: broj zaposlenih je pao na ispod 50 hiljada.

Mada u manjem obimu, udeo industrije i građevine se takođe smanjio u strukturi zaposlenosti, što je ujedno značilo i dodatno povećanje u učešću usluga. Dakle, prema podacima iz popisa 2001, većina zaposlenih (61,6%) već je radila u uslužnom sektoru. Posle 1990. pomenute razlike u strukturi zaposlenosti muškaraca i žena postale su još izraženije: žene su praktično „zapozele“ uslužni sektor, s obzirom na to da je u 2001. skoro tri četvrtine njih (72,6%) radilo u njemu, u poređenju sa nešto više od polovine muškaraca (52,4%).

Poslednjih godina nije bilo dodatnih temeljnih promena u strukturi zaposlenosti. Broj zaposlenih u poljoprivredi se dodatno smanjio, tako da je njihov udeo u 2006. pao ispod 5%, a došlo je i do pada zaposlenih u prerađivačkoj industriji.<sup>6</sup>

## 5. Veze između zaposlenosti i nezaposlenosti

U ovom pristupu, istraženi period podeljen je na dve jasno razdvojene sekcije. U godinama socijalizma, zaposlenost – kao i sve drugo – posmatrana je s ideološke tačke gledišta. To je značilo ni manje ni više nego proglašavanje

<sup>6</sup> *Magyarország, 2006*, KSH, Budapest, 2007, str. 100.

pune zaposlenosti, pošto u socijalističkom sistemu nezaposlenosti ne može biti. Naravno, to je bila više fikcija nego realnost; mada nije bilo očigledne nezaposlenosti, bilo je skrivene nezaposlenosti i nedovoljne zaposlenosti.

Dakle, naspram zvanično objavljivane pune zaposlenosti, u zemlji je uvek postojala nezaposlenost od 1 do 3 odsto,<sup>7</sup> mada se ovde mora reći da je ova tvrdnja zasnovana na međunarodnim iskustvima a ne konkretnim podacima. Ova procena ne pokazuje stopu takozvane unutrašnje nezaposlenosti. Zanimljivo je da je socijalizam u Mađarskoj uvek bio vođen skrivenom nezaposlenošću: ona je postojala ako je postojao višak radne snage, ali i kada je postojao manjak. Zapravo, njegovo postojanje bilo je zasnovano na neefikasnom, rasipničkom menadžmentu tipičnom za socijalistički sistem. Nemamo posebnog razloga da sumnjamo da i za Mađarsku važi procena po kojoj bi, u slučaju odgovarajuće efikasnosti, u evropskim socijalističkim zemljama isti nivo proizvodnje mogao da bude dostignut sa 80% upotrebljene radne snage.<sup>8</sup> Takođe, postoji i procena u vezi sa samom Mađarskom, po kojoj višak radne snage iznosi 15%.<sup>9</sup>

Ako bismo hteli da opišemo važnost promena na tržištu rada samo jednom činjenicom, onda bi bilo dovoljno reći da je u prvih par godina posle promene sistema izgubljeno skoro milion i po radnih mesta, što je više nego što ih je ukupno stvoreno za vreme socijalizma. Što se tiče situacije iz 1994, broj aktivnih primalaca prihoda bio je jednak onome iz 1930.<sup>10</sup> Stvar se dodatno pogoršava činjenicom da je pad u broju radnih mesta već počeo tokom socijalističkog doba: ako je verovati podacima, u periodu između 1980. i 1990. likvidirano je svako deseto radno mesto u Mađarskoj. Ta seča bila je i prostorno izdiferencirana: došlo je do natprosečnog pada u regionima koji su prolazili kroz strukturne teškoće, tj. u oblastima sa malim naseljima, pograničnim zonama, propalim industrijskim zonama.<sup>11</sup>

Naravno, masovna likvidacija radnih mesta imala je za posledicu veliki pad u ekonomskoj aktivnosti stanovništva. Ovo, takođe, važi za pokazatelj koji je nezavisan od transformacije, koji određuju demografski procesi: tada se u populaciji smanjio i udeo ljudi između 15 i 65 godina starosti, mada pad nije bio pre više značajan.

<sup>7</sup> Zs. Ferge: „Teljes foglalkoztatottság-foglalkoztatáspolitiká-munkanélküliség“, *Valóság*, No. 6, 1988, str. 19-31.

<sup>8</sup> H. Fassmann: „Phänomene der Transformation: Ökonomische Restruktuierung und Arbeitslosigkeit in Ost-Mitteleuropa“, *Petermanns Geographische Mitteilungen*, Vol. 136, No. 1, 1992, str. 49-59.

<sup>9</sup> Ludwig Vogler et al.: „Verdeckte Arbeitslosigkeit in der DDR“, *Ifo Studien zur Arbeitsmarktforschung*, Nr. 5, München, 1990.

<sup>10</sup> T. Katona: „Magyarország társadalmi és gazdasági fejlődése“, J. Kovacsics (ed.): *Magyarország történeti demográfiája (896-1995)*, Budapest, 1997, str. 271-294.

<sup>11</sup> P. Meusburger: „Spatial and Social Disparities of Employment and Income in Hungary in the 1990s“, P. Meusburger, H. Jöns (Eds.): *Transformations in Hungary*, Heidelberg, 2001, str. 173-206.

S druge strane, međutim, udeo ekonomski aktivne populacije drastično je pao i u ukupnoj populaciji i u populaciji u radnom dobu. Posledica toga je današnja situacija po kojoj je učešće mađarske populacije znatno niže nego što je slučaj u razvijenim zemljama (EU, OECD), dok je u socijalističkom dobu bilo daleko veće.

Iza značajnog pada u ekonomskoj aktivnosti stoji nekoliko faktora. Razume se, glavno pitanje je gde su otišli svi ti ljudi koji su istisnuti iz radnog sveta. Tu se može diferencirati nekoliko tipičnih grupa:

- Početkom 1990-ih propisi vezani za odlazak u penziju bili su veoma „velikodušni“, što su iskoristili oni koji su bili blizu starosne granice.
- Drugi – ponekad ne skroz regularan – metod odlaska u penziju je kvalifikovanje za invalidsku penziju. Praktično, ovo je bio način da se izbegne nezaposlenost.
- Još jedan izlaz je u sivoj ekonomiji. Istraživanja pokazuju da je tokom 1990-ih nelegalno tržište rada postojalo u svakom petom naselju.<sup>12</sup>
- Među najvećim gubitnicima na tržištu rada bili su zaposleni penzioneri koji su ubrzo istisnuti iz radne populacije. Njihov broj je još uvek iznosio 479 hiljada 1987, da bi 1996. pao na svega 129 hiljada, a 2006. na svega 118 hiljada.
- Zbog problema na tržištu rada deo zaposlenih žena postao je neaktivan, i one su se vratile domaćinstvu, što je takođe odigralo ulogu u značajnom padu ženske ekonomske aktivnosti.
- Poslednje, ali ne manje važno, najveći gubitnici procesa transformacije tržišta rada su nezaposleni.

Prema raspoloživim podacima, pad zaposlenosti se zaustavio negde oko 1997-98, posle čega je broj zaposlenih ponovo počeo da raste i ekonomska aktivnost populacije se nešto popravila. Ova povoljna promena, međutim, trajala je kratko, tako da je posle 2002. situacija ponovo postala loša, što se moglo videti i iz rasta nezaposlenosti.

Nezaposlenost definitivno zauzima glavno mesto među negativnim znacima socio-ekonomskih procesa u vezi sa promenom sistema. Postoje brojni razlozi za ovo, od kojih su najvažniji sledeći.

- Mađarsko društvo nije bilo spremno za otvoreno i naglo višebrazno zapošljavanje. Posle više decenija državnog socijalizma koji je obezbeđivao radnu sigurnost i predvidivu karijeru na tržištu rada, potpuno nove okolnosti tržišne privrede bile su šokantne za radni svet.
- Mada u različitim razmerama, nezaposlenost je predstavljala pretnju svim društvenim grupama, tako da se može posmatrati kao problem celog

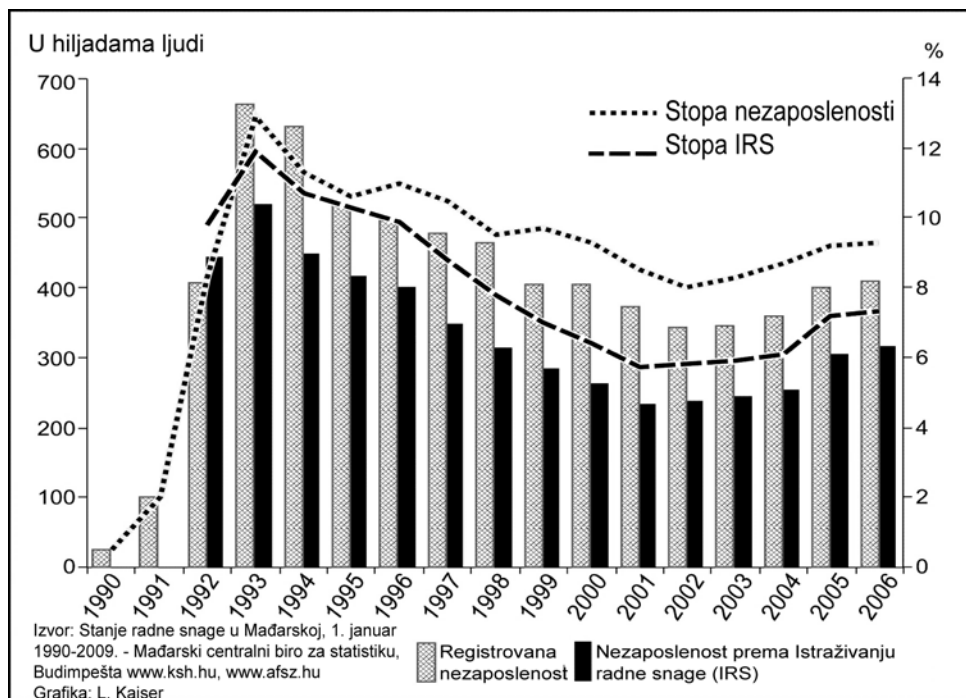
<sup>12</sup> Z. Dövényi: „Informeller Sektor in Ungarn. Wirtschaftliche Bedeutung und regionale Differenzierung von Schwarzmärkten und Schwarzarbeit“, *Ungarn in Europa. Gesellschaftlicher und raumstruktureller Wandel in Vergangenheit und Gegenwart*, Hrsg.: Albrecht, V., Mezösi, G., Institut für Didaktik der Geographie Frankfurt am Main. /Natur - Raum - Gesellschaft 1, Frankfurt am Main, 1998, str. 125-142.

društva. Stav po kojem je ona pogađala samo loše i lenje radnike ubrzo se pokazao neodrživim: posle 1990. tržište rada funkcionisalo je prema potpuno drugačijim načelima, gde se ni dobri radnici nisu poštovali.

- Efekat nezaposlenosti je, i to ne malo, pogoršan takozvanim modelom porodice sa dvoje primalaca prihoda, koji je evoluirao za vreme socijalističkog sistema i nastavio da važi čak i u uslovima tržišne privrede. U tom sistemu, nezaposlenost samo jednog od dvoje primalaca prihoda može da dovede porodicu u težak finansijski položaj.
- Nezaposlenost je definitivno doprinela širenju sive ekonomije i, u sklopu nje, nelegalne zaposlenosti. Neki od onih koji su istisnuti iz radnog sveta definitivno nisu ostali bez posla, već su aktivni u nelegalnom segmentu tržišta rada.
- Za nezaposlenost su vezani i širenje „potklase“ i perifernih grupa. Marginalizacija grupa koje su trajno potisnute sa legalnog tržišta rada, koje ne mogu – ili ne žele – tamo da se vrate, predstavlja sve veći problem.
- Nezaposlenost je dobar pokazatelj različitog učinka regiona u zemlji, lokalizujući pobjednike i gubitnike u procesu promene sistema; kad je reč o ovim drugim, ona igra značajnu ulogu u propadanju, a ponekad i fragmentaciji lokalnih zajednica.

U dve decenije posle zvaničnog priznavanja nezaposlenosti (1. januar 1989), brojke i stopa nezaposlenosti pokazali su snažno kolebanje. Nagli rast nezaposlenosti počeo je u jesen 1990, dostignuvši vrhunac u februaru 1993, kada je broj registrovanih nezaposlenih prešao 700 hiljada, što je bilo jednako stopi višoj od 13%. U pozadini ogromne nezaposlenosti stajale su velike teškoće u vezi sa prelaskom sa planske na tržišnu privredu, npr. pogoršanje ekonomskih odnosa sa nekadašnjim KOMEKON zemljama, odnosno teškoće u ulasku na zapadna tržišta. Nezaposlenost je, zatim, imala trend smanjenja sve do 2002, posle čega je ponovo počela da raste, zahuktavajući se usled nedavne svetske ekonomske krize (slika 2).

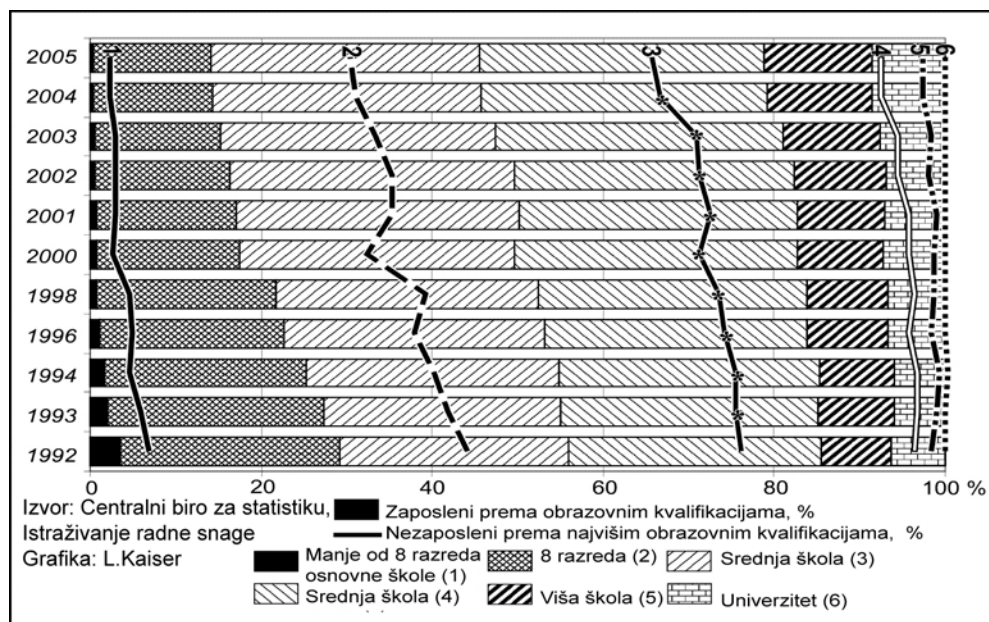
Slika 2: Nezaposlenost (1990-2008)



U poslednje dve decenije, promenili su se ne samo broj već i struktura nezaposlenosti. To znači da se situacija pojedinačnih grupa na tržištu rada s vremena na vreme menja, i da se početne strukture uopšte nisu učvrstile. Ta slika se, između ostalog, ogleda u strukturi nezaposlenih, ali i u strukturi zaposlenih prema obrazovanju; drugim rečima, ove dve strukture postaju sve različitije tokom vremena. Ljudi sa manje od 8 razreda osnovne škole su skoro svuda nestali iz redova zaposlenih, ali su, kao beznadežno nezaposleni, takođe ispali iz evidencije nezaposlenih. Isto tako, oni sa samo osnovnom školom istisnuti su iz značajnog dela radnog sveta, tako da ne čudi što je njihov udeo među nezaposlenima dvaput veći nego među zaposlenima. Linija podele je odmah ispod onih sa završenom srednjom školom: njihov udeo među zaposlenima uvek je veći od udela među nezaposlenima. Udeo onih sa srednjom školom porastao je i među zaposlenima i među nezaposlenima, ali mnogo dinamičnije među ovim prvim (slika 3).



Slika 3: Zaposleni i nezaposleni prema obrazovnim kvalifikacijama



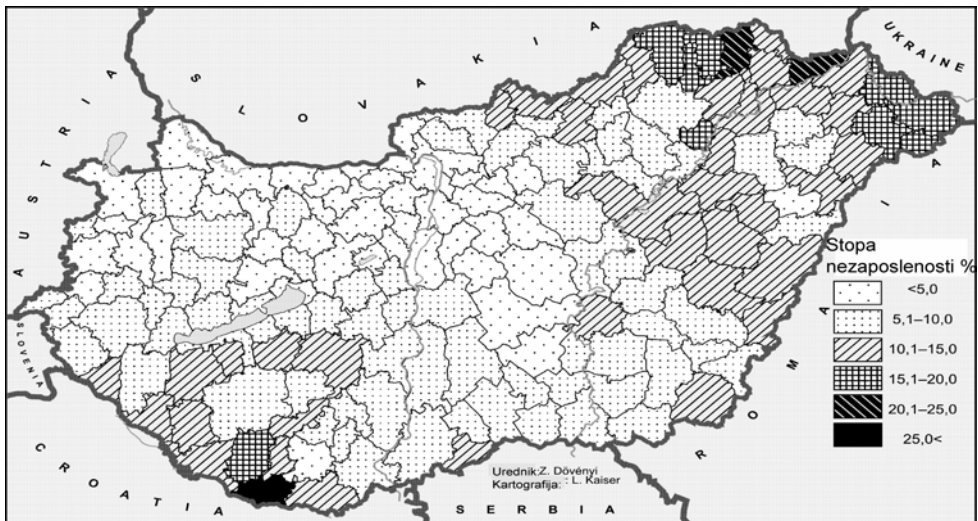
Povoljna odlika mađarske nezaposlenosti je to što ona ne pogađa bilo koju starosnu grupu nesrazmerno. U dve decenije posle promene sistema među registrovanim nezaposlenima, promene koje vredi pomenuti, desile su se uglavnom na dva suprotna pola – među najmlađima i među najstarijima. Početkom 1990-ih, zbog specifičnosti tržišta rada nasleđenih iz socijalizma, nezaposlenost je žestoko pogodila mlade zaposlene, ali sa rastom u osnovnom i srednjem obrazovanju, njihov udeo se značajno smanjivao, ne samo među zaposlenima, već i među nezaposlenima. Promene su bile suprotne kada je reč o starosnoj grupi iznad 55 godina: zbog povećanja granice za odlazak u penziju, još veći procenat njih je primoran da radi, tako da se njihovi brojevi i udeo među onima koji traže posao povećavaju.

Jedna od zanimljivih specifičnosti mađarskog tržišta rada je to što je stopa zaposlenosti žena, odnosno njihov udeo među onima koji traže posao, dugo bila niža od one za muškarce. Pozadina ovoga, u suštini, leži u činjenici da su masovne likvidacije radnih mesta većinom pogodile grane u kojima su uglavnom radili muškarci (npr. teška industrija, poljoprivreda), dok je na mestima gde su radile žene stabilnost radnog mesta bila veća, npr. u nekim uslužnim sektorima. Međutim, ove razlike su se tokom vremena zamaglile, tako da sada nema značajnih razlika između polova u ovoj oblasti. Ostale su, međutim, druge razlike, npr. tipični nezaposleni muškarac je kvalifikovani radnik, dok je, pak, među ženama procenat onih sa završenom srednjom školom visok.

Jedan od ozbiljnih problema nezaposlenosti u Mađarskoj je taj što znatan procenat nezaposlenih nema izgleda da se vrati na legalno tržište rada. Nezaposleni koji su nekvalifikovani ili nemaju znanje koje se može uspešno prodati čine grupu „beznadežno nezaposlenih“, koji su sve više primorani da zarađuju za život od nelegalnog rada i/ili socijalnih beneficija. Romi čine značajan procenat ove grupe. Zbog nedostatka podataka ovde, moramo da se oslonimo na procene i proračune iz modela G. Kertesija,<sup>13</sup> prema kome je stopa nezaposlenosti među Romima iznosila blizu 50% u jesen 1993. Situacija se nije suštinski promenila: do kraja stoleća, među Romima se stabilizovala izuzetno niska stopa zaposlenosti (oko 30%), u tandemu sa nestabilnošću u zaposlenosti kakva je tipična za treći svet.<sup>14</sup>

Za razliku od strukturnih karakteristika, prostorne razlike u nezaposlenosti deluju veoma stabilno u Mađarskoj. Regionalne razlike u nezaposlenosti dobro izražavaju ekonomske učinke pojedinačnih regiona i njihovu prilagodljivost ekonomskoj krizi. Stopa zaposlenosti je uvek ispod nacionalnog proseka u regionima koji su u stanju da privuku inovacije i kapital. Stoga je stopa nezaposlenosti permanentno niska u Budimpešti i široj okolini, kao i u širokoj zoni pored granice sa Austrijom. S druge strane, nezaposlenost je mnogo veća u severoistočnom delu zemlje, kao i u Južnoj Transdanubiji, i to većinom u zoni pored državne granice (slika 4).

Slika 4: Nezaposlenost (jun 2005)



<sup>13</sup> G. Kertesi: „Cigányok a munkaerőpiacon“, *Közgazdasági Szemle*, No. 12, 1994, str. 991-1023.

<sup>14</sup> G. Kertesi: *A társadalom permén. Romák a munkaerőpiacon és az iskolában* – Osiris, Budapest, 2005, str. 531.

U Mađarskoj je nezaposlenost izdiferencirana ne samo prostorno već i na osnovu hijerarhije naselja. To znači da nezaposlenost raste, kako se u sistemu spuštamo nadole, što ukazuje na favorizovani položaj gradova i nepovoljni položaj sela. Dakle, oblasti gde je gradska mreža gusta i sačinjena od hijerarhijski postavljenih, produktivnih elemenata, nalaze se u povoljnijoj situaciji i u pogledu nezaposlenosti. Nasuprot tome, oblasti koje su urbano manjkave i gde se gradska mreža sastoji od nerazvijenih malih varoši, a centri višeg ranga nedostaju, nalaze se u nepovoljnoj situaciji.

## 6. Zaključak: očekivani razvoj zaposlenosti

Imajući u vidu demografske marginalne uslove budućeg razvoja tržišta rada, može se skoro sa sigurnošću reći da se tu ne može očekivati neko proširenje, što znači da se treba spremati za permanentan pad u populaciji koja je na raspolaganju tržištu rada. Taj proces je započeo još ranije: populacija zemlje smanjuje se od 1981, populacija dece (0-14 godina starosti) već je počela da se smanjuje krajem 1970-ih, a populacija ljudi u radnom dobu smanjuje se od 2003.

Na osnovu podataka popisa iz 2001, može se očekivati da će se populacija zemlje do 2021. smanjiti na 9,72 miliona sa sadašnjih 10,2 miliona, što je pad od 5%. Ova relativno povoljna vrednost rezultat je pozitivnog bilansa međunarodnih migracija. Ovaj relativno skroman pad u populaciji različito pogađa pojedinačne starosne grupe, i imaće ili može imati posledice koje nisu zanemarljive.

Nizak nivo najmlađe starosne grupe (0-19 godina starosti) – prvenstveno zahvaljujući veoma niskom rastu tokom 1990-ih – nastaviće da pada, tako da će njihov udeo sa 23% u 2001. pasti na približno 20% do 2021. Takođe će u tom periodu i generacija između 20 i 59 godina starosti, koja je najvažnija za tržište rada, opasti: u 2021. godini će se broj ljudi koji pripadaju ovoj grupi približiti broji od 5 miliona.<sup>15</sup>

U svetlu napred navedenog, pogotovo je važno pogledati sastav starije populacije (55-64 godina starosti) koja je na raspolaganju tržištu rada. Za razliku od mlađih grupa, ovde se može očekivati porast od nekih 300 hiljada ljudi, što bi 2021. iznosilo 1,4 milion. Ovaj porast najstarije populacije, za koju se može reći da je u radnom dobu u isto vreme predstavlja, na polju populacije i tržišta rada, jedan od najvećih problema u predstojećem periodu, a to je brzo starenje populacije: udeo starijih od 60 godina do 2021. povećaće se sa 20% na 26%. Dodatno, na to se može gledati kao na uvod, jer će pravo starenje tek uslediti.

Proračuni govore da će se smanjenje populacije u zemlji desiti na prostorno izdiferenciran način, što znači da će biti pobednika i gubitnika na svim regionalnim nivoima. Na makroregionalnom nivou, neznatan populacioni rast može se

<sup>15</sup> L. Habliscek: *A területi munkaerő-kínálat előrebecslése 2021-ig*, Tartalmi összefoglaló, 2005: www.ofakht.hu

očekivati jedino u Centralnoj Mađarskoj; na nivou okruga, osim snažnog povećanja u Pešti, populacije okruga Fejer i Đer-Mošon-Šopron neće se suštinski promieniti, dok se za okruge Bekeš, Nograd i Zala može očekivati smanjenje više od 10%.

Međutim, pad populacije, specifično one u radnom dobu, ne mora nužno da znači i smanjenje u broju zaposlenih. Dakle, postoje faktori koji mogu značajno da utiču na stopu učešća stanovništva, čak i u uslovima stabilne populacije. U narednom periodu, jedan takav faktor svakako će biti i povećanje nivoa obrazovanja.

Od 1990-ih obrazovna stremljenja u Mađarskoj su se spektakularno pojačala; prvenstveno je poraslo zanimanje za srednjoškolske diplome, ali se najspektakularniji rast može videti na polju visokog obrazovanja. Činjenično, ovo znači da će se broj onih sa manje od 8 razreda obrazovanja u populaciji staroj 15 godina i više, do 2021. smanjiti sa sadašnjih skoro milion na 200 hiljada, dok će broj ljudi sa samo osnovnim obrazovanjem pasti sa skoro 3 miliona na 1,6 miliona. Broj kvalifikovanih radnika će se donekle povećati, ali će istinski rast zabeležiti broj onih sa diplomom srednje škole (sa 2,2 miliona na 3 miliona), kao i broj onih sa završenom visokom školom (sa 940 hiljada na 1,6 miliona).

Mada zamena nisko obrazovanih više obrazovanima nije brz proces, efekat povećanja kvalifikacija biće vidan do 2021, što će se prvenstveno ogledati u povećanoj stopi učešća. Radi isticanja razlike, dovoljno je pomenuti da je stopa učešća ljudi bez osnovne škole nešto iznad 5%, dok je učešće diplomiranih oko 74%.<sup>16</sup>

Naravno, na procenat učešća stanovništva mogu uticati i drugi faktori. Ovde je dovoljno razmisliti o razvoju ekonomske situacije ili o povećanju granice za odlazak u penziju. Podaci o očekivanom broju ekonomski aktivne populacije u 2021. zavisice od toga kako će se pojedinačni faktori uticaja uklopiti u model. Prema takozvanom osnovnom modelu, broj ekonomski aktivnih iznosiće približno 4 miliona, što znači da će biti niži nego 2001. godine. Međutim, „optimalna verzija“ računa s nekih 4,4 miliona ekonomski aktivnih, podrazumevajući, dakle, značajan porast.<sup>17</sup> Očekuje se da će broj nezaposlenih među ekonomski aktivnim pasti, i da će biti ispod 300 hiljada.

Na period do 2021. takođe se može gledati kao na pripremnu fazu za sledeće tri decenije. To, zapravo, znači da će se pravi problemi na tržištu rada pojaviti tek početkom 2020-ih pa na dalje, što će se prvenstveno ogledati u manjku radne snage. Demografske prognoze do 2050. ne obećavaju previše toga dobrog za domaće tržište rada. Između ostalog, može se očekivati da će se broj ljudi u radnom dobu (20-64 godina starosti) znatno smanjiti pošto se poslednja mnogobrojnija generacija, ona iz 1970-ih, bude povukla sa tržišta rada. Najnovije istraživanje koje podrazumeva povoljnije demografske procese od prethodnih, govori da će broj zaposlenih 2050. iznositi 5 miliona, što je znatno manje od sadašnje

<sup>16</sup> Ibidem.

<sup>17</sup> Ibid.

vrednosti. Pošto će se i populacija do 19 godina starosti permanentno smanjivati, više će ljudi izlaziti sa tržišta rada nego što će na njega ulaziti, tako da se može očekivati da će se i u Mađarskoj postaviti pitanje o tome odakle će se obezbediti nedostajuća radna snaga.

Problem je dodatno pogoršan činjenicom da će se tokom 2020-ih ovo pitanje pojaviti u još nekoliko evropskih država, tako da obezbeđivanje radne snage može da se pretvori u opšti evropski problem. Očekuje se da će se tržište rada na starom kontinentu restrukturirati tako što će se značajno povećati broj gostujućih radnika na domaćim tržištima rada. Naravno, i u tom restrukturiranju će biti pobjednika i gubitnika: zemlje koje nude bolje uslove moći će da privuku radnu snagu iz manje bogatih zemalja i na njihov račun rešavaju sopstvene probleme sa tržištem radne snage. To će značiti ne samo odliv mozgova već i opšti odliv „vrednih ruku“ iz tih zemalja.

Položaj Mađarske može evoluirati na zanimljiv način u toj situaciji. Dakle, sadašnje tendencije se mogu nastaviti na još većoj skali, verovatno sa drugačijim preliminarnim znacima. Moglo bi da dođe do emigracije mađarske radne snage u razvijenije zemlje Evrope, što bi manje-više bilo uravnoteženo imigracijom ljudi – uglavnom Mađara – iz susednih zemalja. Trenutno je imigracija znatno viša, tako da međunarodne migracije imaju pozitivan efekat na zemlju. Međutim, nije uopšte izvesno da će se tako nastaviti i u budućnosti, tako da se vredi pripremati za situaciju u kojoj će Mađarskoj biti potrebna radna snaga koja potiče izvan Karpatskog basena. Tačnije, trebalo bi obezbediti da do toga ne dođe.

### Literatura

- Fassmann, H.: *Phänomene der Transformation: Ökonomische Restrukturierung und Arbeitslosigkeit in Ost-Mittleuropa* – Petermanns Geographische Mitteilungen 136, 1. 1992, str. 49-59.
- Ferge, Z. S.: *Teljes foglalkoztatottság-foglalkoztatáspolitiká-munkanélküliség – Valóság* 6, 1988, str. 19-31.
- Habcsek, L.: *A területi munkaerő-kínálat előrebecslése 2021-ig. Tartalmi összefoglaló*, 2005: [www.ofakht.hu](http://www.ofakht.hu)
- Katona, T.: „Magyarország társadalmi és gazdasági fejlődése“, Kovacsics, J. (Ed.): *Magyarország történeti demográfiája (896-1995)*, Budapest, 1997, str. 271-294.
- Kertesi, G.: „Cigányok a munkaerőpiacon“,– *Közgazdasági Szemle*, 12, 1994, str. 991-1023.
- Kertesi, G.: *A társadalom peremén. Romák a munkaerőpiacon és az iskolában*, Osiris, Budapest, 2005.
- Kornai, J.: „Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján“, *Közgazdasági Szemle*, XL. 7-8, 1993, str. 569-599.

- Magyarország, 2006 – KSH, Budapest, 2007, str. 100.
- Meusburger, P.: „Spatial and Social Disparities of Employment and Income in Hungary in the 1990s“, Meusburger, P. – Jöns, H. (Eds.): *Transformations in Hungary*, Heidelberg, 2001, str. 173-206.
- Sárfalvi, B.: *Magyarország népességföldrajza*, Budapest, 1991, str. 116.
- Társadalmi... 2007: Társadalmi helyzetkép 2005 – KSH, Budapest, str. 185.
- Vogler-Ludwig et al.: „Verdeckte Arbeitslosigkeit in der DDR“, *Ifo Studien zur Arbeitsmarktforschung*, Nr. 5, München, 1990

Rad primljen: 8. decembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

ZOLTÁN DÖVÉNYI, DSC

*Geographical Research Institute of the Hungarian  
Academy of Sciences, Budapest*

ANITA GYÖRGY-DÁVID

*Institute of Geography, Faculty of Sciences University of Pécs*

GÁBOR SZALAI

*Institute of Geography, Faculty of Sciences University of Pécs*

## STRUCTURAL AND SPATIAL CHARACTERISTICS OF EMPLOYMENT IN HUNGARY

### Summary

*In Hungary unemployment is differentiated not only spatially but also based on the settlement hierarchy. This means that unemployment is altogether increasing moving downwards in the system. All this alludes to the favoured situation of the cities and the disadvantaged position of the villages. Thus the areas where the city network is dense and consists of well hierarchical, productive elements are in a more favourable position also regarding unemployment. On the contrary, the areas, which are city deficient and those regions where the city network consists of undeveloped small towns and the higher ranked centres are missing, are in a disadvantaged situation.*

**Key words:** *Labour market, employment, unemployment, Hungary*

**JEL classification:** J 11, J 64





DR MIHALKO GABOR, VIŠI NAUČNI ISTRAŽIVAČ\*  
*Institut za geografska istraživanja, Mađarska akademija nauka*  
PROF. DR TAMARA RAC  
*Univerzitet „Kodolanji Janoš“*  
DR MARTA BAKUC, VANREDNI PROFESOR  
*Fakultet poslovnih studija i ekonomije, Univerzitet u Pečuju*

## JEDNO TEORIJSKO PUTOVANJE GRANICOM IZMEĐU BLAGOSTANJA I DOBROBITI: EKONOMSKI ASPEKTI ZASNOVANI NA POSMATRANJIMA U MAĐARSKOJ\*\*

**Sažetak:** *U procesu sticanja sreće, turizam deluje kao podsticaj za privrednu aktivnost: ako vas putovanje čini srećnim, onda, da bi postigli svoj cilj, vredelo bi baviti se bilo kojom aktivnošću koja bi vam donela veći lični raspoloživi prihod. Dodatni ostvareni prihodi koji bi mogli biti na raspolaganju za turizam mogu da generišu sve veći prihod ne samo za pojedinačna domaćinstva već i na nivou nacionalne privrede. Ako putovanje može pozitivno da utiče na životno zadovoljstvo, onda bi država (preko inicijativa na polju socijalnog turizma) trebalo da podrži učestvovanje u putovanju onih koji inače – zato što su penzioneri, imaju velike porodice, studiraju, ili su mladi ljudi na početku karijere – ne bi uopšte putovali ili ne bi putovali dovoljno da generišu adekvatan prihod za turističku industriju.*

**Ključne reči:** *turizam, sreća, dobrobit, Mađarska*

**JEL klasifikacija:** I 31, L 80

### 1. Uvod

Suštinsko značenje mađarskih reči za „sreću“ i „prosperitet“ je istovetno – što ukazuje na to da mađarsko društvo smatra da onaj koji nema finansijskih problema ima zadovoljavajući i udoban način života. Pošto je tokom poslednjih 50 godina provođenje slobodnog vremena u putovanju postepeno postalo pri-

---

\* E-mail:michalko@helka.iif.hu

\*\* Ova studija je finansirana od strane stipendije za istraživače „Boljai Janoš“ i OTKA (K67573).

rodan deo života,<sup>1</sup> sada se može smatrati da turizam predstavlja normalan deo srećnog života. Stručni analitičari ističu motivaciju, slobodno vreme, putnički usmerenu socijalizaciju i lični raspoloživi prihod kao osnovne teorijske uslove za učestvovanje u putovanju (npr. Hall – Page, 2002). Analizirajući turističku tražnju, faktor LRP (lični raspoloživi prihod) činio se ključnim u većini slučajeva.<sup>2</sup> Ovo je podvučeno činjenicom da 40 odsto mađarskih domaćinstava nije putovalo u 2007, navodeći nedostatak finansijskih sredstava kao osnovni razlog.<sup>3</sup>

U našoj studiji, glavno pitanje koje treba istražiti je: da li su faktor prihoda, putovanje i zadovoljstvo životom (sreća) povezani. Naša hipoteza je da više onih koji žive u boljim finansijskim uslovima učestvuju u turizmu i da, stoga, turizam igra važniju ulogu u njihovoj percepciji sreće. U procesu postizanja sreće, turizam deluje kao podsticaj za ekonomsku aktivnost: ako vas putovanje čini srećnim, onda, da bi postigli svoj cilj, vredelo bi baviti se bilo kojom aktivnošću koja bi vam donela veći lični raspoloživi prihod. Dodatni ostvareni prihodi koji mogu biti na raspolaganju za turizam mogu da generišu sve veći prihod, ne samo za pojedinačna domaćinstva, već i na nivou nacionalne privrede. Ako putovanje može pozitivno da utiče na životno zadovoljstvo, onda bi država (preko inicijativa na polju socijalnog turizma) trebalo da podrži učestvovanje u putovanju onih koji inače – zato što su penzioneri, imaju velike porodice, studiraju, ili su mladi ljudi na početku karijere – ne bi uopšte putovali ili ne bi putovali dovoljno da generišu adekvatan prihod za turističku industriju. Takvim porastom tražnje za turizmom, politička sfera bi čak mogla neposredno da doprinese nastanku psihološki zdravijeg društva, u kojem bi se izdaci za zdravstvo smanjili, a zarađeni prihodi povećali.

Kako bi ispitali ono što proizlazi iz odnosa između prihoda, putovanja i sreće, razmotrićemo rezultate dve analize baza podataka. Iz jedne ćemo koristiti podatke iz reprezentativnog ispitivanja (obavljenog 2007. od strane Mađarskog centralnog biroa za statistiku) 11.500 mađarskih domaćinstava, koje se odnosilo na putovanje i zadovoljstvo životom, dok ćemo iz druge koristiti podatke dobijene iz nereprezentativnog istraživanja obavljenog 2008. od strane Instituta za geografska istraživanja Mađarske akademije nauka i Univerziteta „Kodolanji Janoš“, u kom je 1.424 ljudi ispitano o ulozi putovanja među „faktorima sreće“.

<sup>1</sup> J. Czeglédi, *Korunk turizmusa*, Panoráma Kiadó, Budapest, 1982; M. Lengyel: A turizmus általános elmélete, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft, Heller Farkas Gazdasági és Turisztikai Szolgáltatások Főiskolája, Budapest, 2004.

<sup>2</sup> T. Rátz, L. Puczkó: *The Impacts of Tourism: An Introduction*, Hämeenlinna, Häme Polytechnic, 2002.

<sup>3</sup> Á Próbáld: *Jelentés a turizmus 2007. évi teljesítményéről.*: Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 2008.

## 2. Teorijski pristupi odnosu između turizma i sreće

Zanimanje za odnos između turizma i sreće u poslednje vreme postalo je izraženije u međunarodnoj literaturi (Neal et al., 1999; Richards, 1999; Jurovski – Brown, 2001; Gilbert–Abdullah, 2002; Andereck et al., 2007). Rezultati prethodnih ispitivanja – koja su se bavila ili samim turistima ili lokalnim društvom – pružaju adekvatnu teorijsku osnovu za nastanak novih istraživačkih trendova, sa dubljim razumevanjem tog pitanja.<sup>4</sup> Postoji široko rasprostranjeno slaganje među istraživačima da učešće pojedinca u turizmu pre poboljšava nego što pogoršava njegov kvalitet života. Ako neko putuje, njegovi zahtevi se zadovoljavaju potrošnjom ponude posećenih turističkih odredišta. Ako se stvari odvijaju prema očekivanjima, onda putovanje pomaže u generisanju sveukupnog osećaja zadovoljstva sopstvenim životom. U nekim slučajevima, čak i put od doma do odredišta doprinosi realizaciji sopstvene percepcije sreće, u smislu iniciranja boljitka u kvalitetu života. Ako je lokalno stanovništvo pogođeno efektima turizma na sopstveno okruženje, onda će se kvalitet njihovog života uglavnom menjati u skladu sa intenzitetom njihovih ličnih briga i stavova. Oni koji neposredno ili posredno imaju koristi od turizma ili jednostavno prepoznaju pozitivne efekte koje turizam donosi na dato odredište – postaju srećniji, dok onima koji vide samo negativne efekte stalno nezadovoljstvo može da pokvari kvalitet života.

Terminologija koju su koristili istraživači u analiziranju veza između turizma i kvaliteta života je u skladu sa Venhovenovim široko prihvaćenim konceptom, npr. „sveukupno zadovoljstvo životom“ i „sreća“ su korišćeni kao sinonimi.<sup>5</sup> Objektivna dobrobit (objective well-being – OWB), koja se može okarakterisati objektivnim faktorima, i subjektivna dobrobit (subjective well-being – SWB), koja zahteva subjektivan pristup, mogu se smatrati stubovima kvaliteta života pojedinca. Ako neko živi život koji zadovoljava zahteve koje je sam postavio, onda se taj može smatrati suštinski srećnom osobom. To generiše percepciju SWB. Uzimajući u obzir da je kvalitet života objektivni termin koji obuhvata faktore koji se, većinom, takođe mogu meriti društvenim pokazateljima, može se reći da siromašna osoba može da bude srećna, baš kao što bogat čovek može da bude nesrećan. Dakle, korelacija između OWB i SWB nije prisutna u svim slučajevima.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> J. Dobos, L. Jeffres: „Perceptions of Leisure Opportunities and the Quality of Life in a Metropolitan Area“, *Journal of Leisure Research*, Vol. 25, No. 2, 1993, str. 203-217; R. Perdue, P. Long, Y. Kang: „Boomtown Tourism and Resident Quality of Life, The Marketing of Gaming to Host Community Residents“, *Journal of Business Research*, Vol. 44, No. 4, 1999, str. 165-177; J. Neal, M. Uysal, J. Sirgy: „The Effect of Tourism Services on Travelers' Quality of Life“, *Journal of Travel Research*, Vol. 46, No. 2, 2007, str. 154-163.

<sup>5</sup> R. Veenhoven: „Well-being in Nations and Well-being of Nations. Is There a Conflict Between Individual and Society?“, *Social Indicators Research*, Vol. 91, No. 1, 2009, str. 5-21.

<sup>6</sup> M. Royo: „Well-being and Consumption: Towards a Theoretical Approach Based on Human Needs Satisfaction“, L. Bruni, P. Porta, Eds.: *Handbook on the Economics of Happiness*, Edward Elgar, Cheltenham 2007, str. 151-169.

Svaka dalja specifikacija ovih teza koje se smatraju datim, zahtevala bi studije zasnovane na većim uzorcima, što bi moglo doneti nova saznanja o simbiotskom odnosu između sreće i turizma. Jedna od nedostajućih karika je ispitivanje uticaja materijalne dobrobiti na sreću generisanu turizmom, a jedan od mehanizama koji operiše u simbiozi je veoma dobro poznat. Vrlo dobro se zna da turistička putovanja – za koja je očigledno potrebno materijalno blagostanje da bi se preduzela – generišu osećaj sreće. Ima manje informacija o tome koliki bi efekat sreća uzrokovana putovanjem mogla da ima na materijalno blagostanje pojedinca. U ovom radu tražimo odgovor na najvažnija pitanja: kakva se simbioza može naći između aktivnosti na poslu i u slobodnom vremenu kao faktora sreće pojedinca, i kako turizam može da utiče na taj odnos. Važan cilj je prikazati mehanizme po kojim se sreća pojedinca, a koju proizvodi turizam, transformiše u podsticaj za privredu. Bruni gleda na procese transformacije između ekonomije i sreće kao na „crnu kutiju“, a ovaj rad je pokušaj sticanja uvida u nju sa stanovišta turizma.<sup>7</sup>

### 3. Metodologija

Od 2004. Mađarski centralni biro za statistiku (MCBS) redovno prikuplja podatke o putničkim navikama punoletnih (18+) Mađara. Istraživanja se vrše među putnicima koji provode bar jednu noć na odredištu.<sup>8</sup> U drugoj polovini 2007, MCBS je, u saradnji sa specijalistima iz Turističkog odseka Ministarstva za lokalnu samoupravu, Mađarskog nacionalnog biroa za turizam i Instituta za geografska istraživanja Mađarske akademije nauka, sproveo istraživanje zasnovano na upitnicima, koje je pokrivalo 11.500 domaćinstava (uzorak je bio reprezentativan za celo mađarsko društvo). Cilj istraživanja bile su glavne međusobne veze između putničke aktivnosti stanovnika Mađarske i njihovog zadovoljstva životom. Specifično je istražena simbioza opšteg životnog zadovoljstva i putovanja. Saradnja između organizacija koje su pripremile istraživanje pružila je učesnicima priliku da analiziraju realnu situaciju (uz pomoć ukrštenih tabela) prema sopstvenim specifičnim interesovanjima. Specijalisti su prikupili potrebne ukrštene tabele od MCBS i, u ovoj studiji, subjektivna procena finansijskog stanja domaćinstva koristi se kao nezavisan koeficijent.

<sup>7</sup> L. Bruni: „The Technology of Happiness and the Tradition of Economic Science“, L. Bruni, P. Porta, Eds., *Handbook on the Economics of Happiness*, Edward Elgar, Cheltenham, 2007, str. 127-150.

<sup>8</sup> Á. Próbalád, *ibid.*

**Tabela 1:** Socio-demografske karakteristike uzoraka istraživanja (%)

<b>Godina starosti</b>					
Uzorak	18-24	25-44	45-64	65 +	
MCBS (reprezentativan)	10,9	35,9	33,6	19,6	
KJ univerzitet – MAN (dom)	32,4	32,5	25,0	10,1	
<b>Pol</b>					
Uzorak	Muški		Ženski		
MCBS (reprezentativan)	46,5		53,5		
KJ univerzitet – MAN (dom)	47,5		52,5		
<b>Finansijsko stanje</b>					
Uzorak	Vrlo loše	Loše (umereno)	Prosečno	Dobro	Vrlo dobro
MCBS (reprezentativan)	12,0	33,5	48,1	6,2	0,2
KJ univerzitet – MAN (dom)	2,9	17,5	54,8	21,3	3,5

Pošto je reprezentativna analiza koju je sproveo MCBS uglavnom nastojala da ispita opšte veze između putovanja i sreće (SWB), u prvoj polovini 2008. napravljen je pokušaj da se dobije dublji uvid u sam koren stvari. To su učinili Institut za geografske nauke MAN i Univerzitet Kodolanji Janoš, koji su pokušali da dobiju detaljnije rezultate kroz sopstveno istraživanje na uzorku od 1.424 ljudi. Studenti Odseka za turizam to su izveli kroz sprovođenje nereprezentativnog istraživanja na uzorku ljudi starijih od 18 godina u udobnosti njihovog doma (vidi tabelu 1: „Dom“). Distribucija uzorka od 1.424 je, kada je reč o faktorima starosti i pola, veoma bliska onoj iz istraživanja MCBS nad 11.500 respondenata (tabela 1). Subjektivna procena finansijskog stanja anketiranih takođe sadrži nezavisan koeficijent u ukrštenim tabelama koje su pravljene na osnovu ove baze podataka.

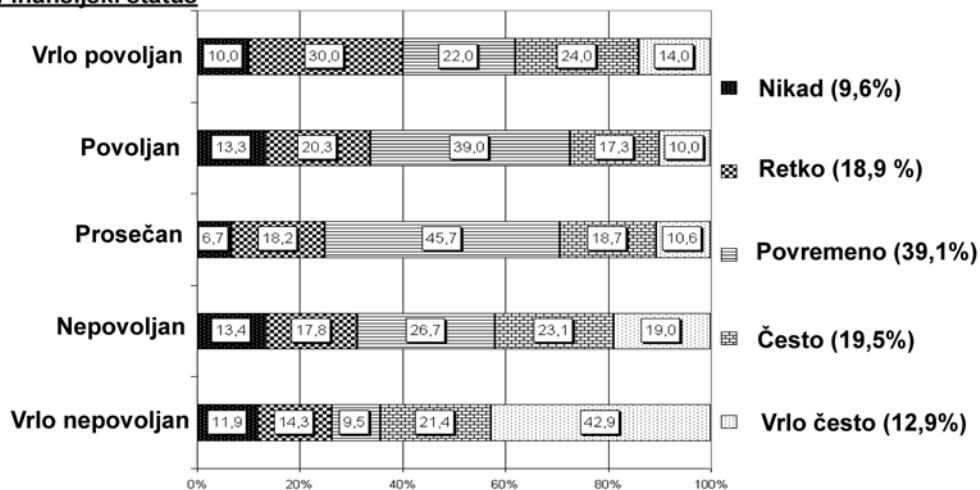
## 4. Nalazi

### 4.1. Prepoznavanje sreće

U većini analiza o kvalitetu života smatra se podrazumevajućim da su ljudi zainteresovani za sopstvenu sreću, tj. pretpostavlja se da respondenti imaju tačnu koncepciju o tome da li su zadovoljni sopstvenim životom ili ne. Radi podrške relevantnosti našeg istraživanja na polju turizma i kvaliteta života, pitali smo respondente koliko često razmišljaju o sopstvenoj sreći. Nalazi pokazuju da je 90,4% ispitanih bar povremeno razmišljalo o zadovoljstvu sopstvenim životom, dok 9,6% to nikad nije činilo (slika 1). Što se tiče učestalosti, čini se da je najtipičnije povremeno razmišljanje na ovu temu (39,1%), mada učestalost varira u zavisnosti od finansijskog stanja pojedinca; izrazito odstupanje od proseka može se naći samo kod ljudi u veoma nepovoljnoj finansijskoj situaciji. Pripadnici ove grupe veoma često razmišljaju o nivou zadovoljstva sopstvenim životom – štaviše, njih 42,9% to čini bar jednom nedeljno.

Slika 1: Odnos učestalosti razmišljanja o sreći i nivoa prihoda ( $n = 1424$ )

#### Finansijski status

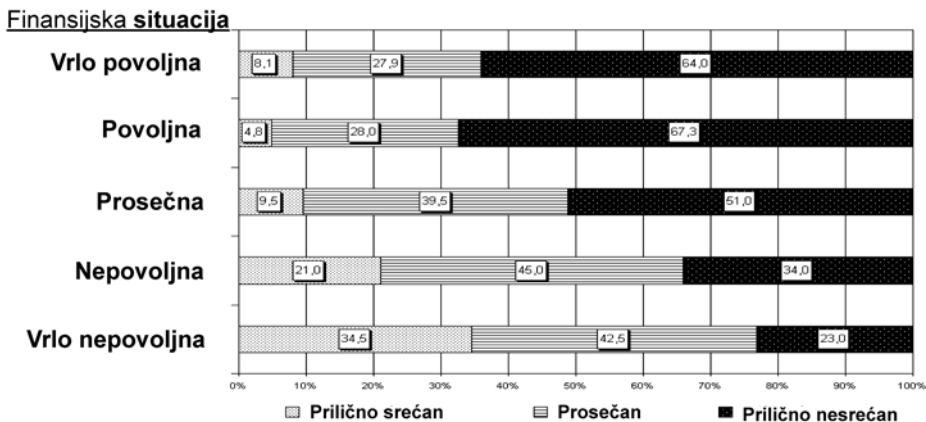


Razmišljanje o sreći je prirodno ljudsko ponašanje. Većina ljudi, bez obzira na to da li su bogati ili siromašni, procenjuju svoje zadovoljstvo životom i ocenjuju svoju ličnu sudbinu koristeći veoma različite kriterijume. Ljudi koji žive u lošim uslovima verovatno moraju sebe češće da ispituju jer, u materijalističkom društvu, oni svakodnevno moraju da žive s tim svojim nedostatkom. U skladu sa sopstvenom lestvicom vrednosti, oni će probati da kompenzuju tako što će koristiti faktore koji bi mogli da donekle uravnoteže njihova osećanja.

## 4.2. Skala sreće

Nekoliko istraživačkih projekata potvrdilo je da finansijska dobrobit daje samo ograničen doprinos ukupnoj sreći, tj. da sam novac ne može da kupi sreću.<sup>9</sup> Bogatstvo pojedinca, pogotovo u razvijenim društvima, nije proporcijalno nivou njegove sreće. Izvan tačke koja je specifična za svakog pojedinca, zadovoljstvo životom se ne može popraviti pukim sticanjem materijalnih dobara. Čini se da analiza sreće u mađarskom društvu podržava rezultate međunarodnih istraživanja, a ispitivanje zadovoljstva životom daje rezultat koji je nešto iznad nivoa srednje vrednosti. Na Likertovoj skali od 1 do 5 (gde 1 znači „potpuno nesrećan“ a 5 znači „potpuno srećan“), prosečan rezultat bio je 3,32. Ljudi koji žive u lošim uslovima imaju najniži nivo sreće (2,80), dok oni najbogatiji imaju najviši (3,93). Kako bi predstavili rezultate na sistematičniji način, kombinovali smo nivoe 1 i 2, kao i 4 i 5, preimenujući ove prve u „prilično nesrećan“, a ove druge u „prilično srećan“, dok je nivo 3 ostao „prosečan“. Ova kompresija je pokazala korelaciju između finansijskog stanja i sreće (ilustrovanu procentima na „skali sreće“ u slici 2) na suptilnije izdiferenciran način. Između kategorija „život u lošim uslovima“ (23%) i „dobar život“ (67,3%), procenat onih koji su veoma zadovoljni sopstvenim životom postepeno raste, dok se, između onih koji „dobro žive“ (67,3%) i onih koji „žive veoma dobro“ (64%), beleži određeni pad. U isto vreme, činjenica je da prihodi značajno utiču na zadovoljstvo životom u mađarskom društvu i da se nesrećni ljudi mogu proporcionalno mnogo više nalaziti među siromašnima (34,5%) nego među onima koji žive „dobro“ (4,8%) ili „veoma dobro“ (8,1%).

Slika 2: Skala sreće u mađarskom društvu (n = 11,500)



<sup>9</sup> L. Becchetti, M. Santoro: „The income-unhappiness paradox: a relational goods/Baumol disease explanation“, L. Bruni, P. Porta (Eds.): *Handbook on the economics of happiness*, Edward Elgar, Cheltenham, 2007, str. 239-262.

Nekoliko anketa javnog mnjenja (objavljenih u širim medijima umesto u naučnim časopisima) objavilo je da su Mađari neraspoloženi, pesimisti, skloni očajanju. Uprkos tome, mađarsko društvo je zabeležilo nivo zadovoljstva koji je bio nešto iznad srednje vrednosti, tako da ne možemo previše da generalizujemo utisak o postojanju apatije među Mađarima.

#### 4.3. Važnost putovanja

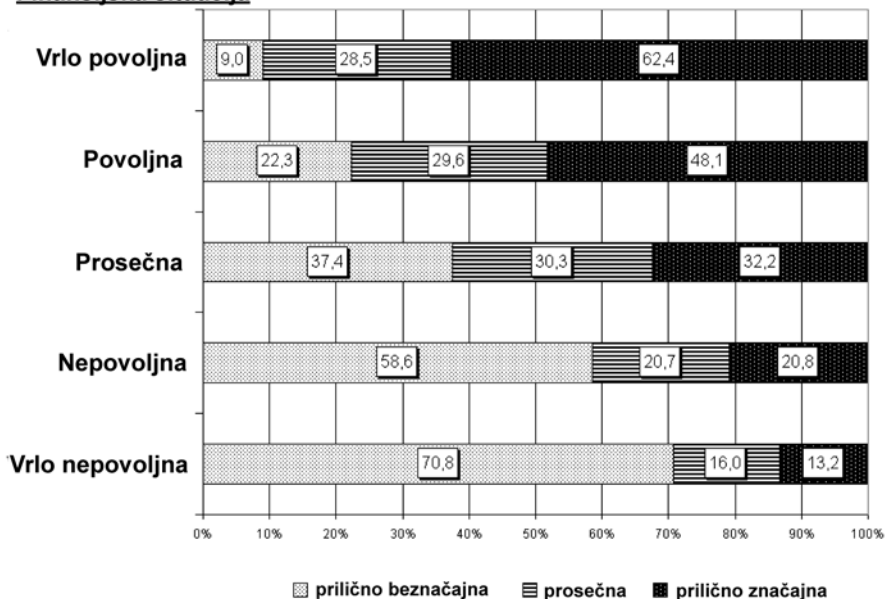
Putovanje je jedan od suštinskih elemenata aktivnosti modernog čoveka u slobodnom vremenu, a nekoliko profesija je razvilo sve bliži odnos sa turizmom. U 2008. UNWTO je zabeležio 924 miliona turističkih dolazaka, a procenjuje se da bi broj domaćih turista mogao biti daleko veći.<sup>10</sup> Pripadnici mađarskog društva su prilično aktivni turisti: u 2007. godini 42,2% stanovništva se otisnulo na domaće putovanje u trajanju od bar dva dana, dok je registrovani broj putovanja prema spolja bio 1,73 puta veći od populacije u Slici w, mada je 66% predstavljalo samo jednodnevna putovanja (Probald, 2008).

Uprkos ovim relativno povoljnim pokazateljima, ocena uloge putovanja u životu bila ispod je očekivanja. Na Likertovoj skali od 1 do 5 (5 = „veoma važno“, a 1 = „nije uopšte važno“), prosečan rezultat mađarskog društva u vezi sa ulogom putovanja u ličnom životu iznosio je 2,53. Za one koji žive na tesnom budžetu, brojka je iznosila 1,88, dok je za one koji žive dobro rezultat bio 3,63. Kako bi prikazali rezultate na sistematičniji način, kombinovali smo nivoe 1+2 i 4+5 na Likertovoj skali, tako da su se oni prvi vodili pod rubrikom „prilično beznačajna“, a ovi drugi kao „prilično značajna“. Nivo 3 je ostao „prosečan“. U ovom slučaju je kompresija skale proizvela samoocenjivanje sopstvenog finansijskog stanja (kao i uloge putovanja u životu) na jedan suptilnije izdiferenciran način. Pokazalo se da je 70,8% onih koji žive na tesnom budžetu smatralo ulogu putovanja u svojim životima „prilično beznačajnom“, dok je 62,4% onih koji žive veoma dobro istu smatralo „prilično značajnom“. Značaj putovanja je u korelaciji sa poboljšanjem finansijskog stanja (slika 3).

<sup>10</sup> UNWTO: *UNWTO World Tourism Barometer*, Vol. 7, No. 1, UNWTO, Madrid, 2009: [http://unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO\\_Barom09\\_1\\_en\\_excerpt.pdf](http://unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO_Barom09_1_en_excerpt.pdf)



Slika 3: Uloga putovanja u životu mađarskog društva (n = 11,500)

**Financijska situacija**

Uprkos činjenici da skoro polovina stanovništva Mađarske učestvuje u domaćem turizmu i da je broj putovanja u inostranstvo takođe značajan, uloga putovanja u životu pojedinca je zanemarljiva. Na osnovu ovih rezultata možemo zaključiti da društvo ne smatra putovanje jednom od najvažnijih aktivnosti u životu, mada važnost putovanja raste paralelno sa povećanjem prihoda. (Ova prividna protivrečnost bi se mogla objasniti činjenicom da statistički mereno domaće putovanje uključuje VFR (Visiting friends and relatives, tj. poseta prijateljima i rodbini) turizam, koji ljudi verovatno ne uzimaju u obzir kada ocenjuju ulogu putovanja u svom životu. Posećivanje rodbine, prijatelja i poznanika kao glavni motivacioni faktor koji stoji iza domaćeg putovanja može se posmatrati kao poboljšanje društvenih odnosa, a ne kao „aktivnost u slobodnom vremenu“ – što je kategorija kojoj pripada turizam).

#### 4.4. Funkcija putovanja u poboljšanju opšte dobrobiti

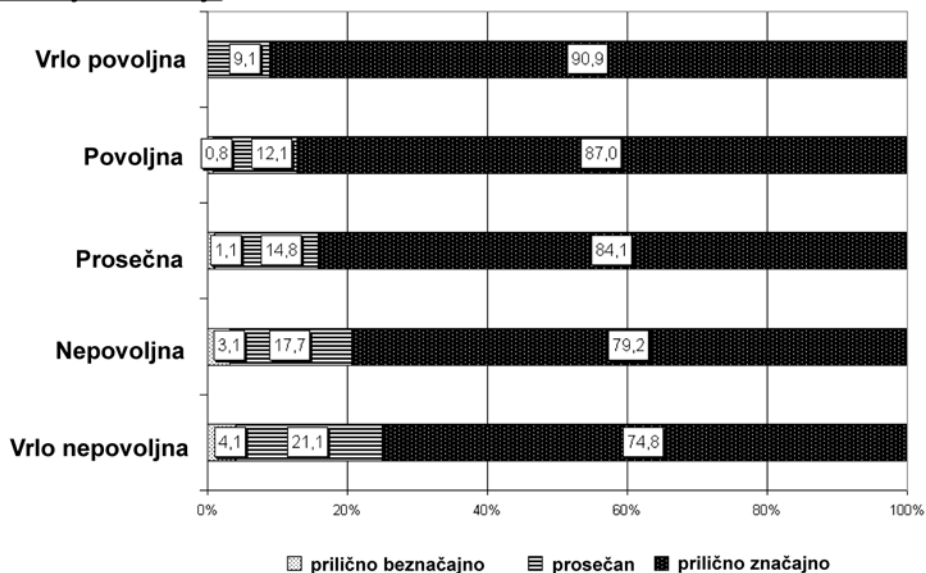
Putovanje predstavlja jedno od prijatnijih životnih aktivnosti i stvara pozitivne slike. S obzirom na to da je jedan od osnovnih elemenata turizma promena sopstvenog uobičajenog okruženja, oni koji učestvuju u turizmu zadovoljavaju svoje potrebe izvan svojih svakodnevnih prostornih i društvenih okruženja.<sup>11</sup> Pošto je raznovrsnost osnovni element ljudskog fizičkog i psihološkog zdravlja,

<sup>11</sup> G. Michalkó: *A turizmuselmélet alapjai*, Székesfehérvár, Kodolányi János Főiskola, 2007.

aktivnost putovanja – pružanjem dodatne raznovrsnosti životu – može značajno da doprinese održavanju ravnoteže tela, tj. njegovoj dobrobiti. Pripadnici mađarskog društva koji učestvuju u turizmu dali su veoma povoljnu ocenu funkciji putovanja u obezbeđivanju dobrobiti. Na Likertovoj skali od 1 do 5 (gde 5 = „veoma povoljno“, a 1 = „veoma nepovoljno“), prosečan rezultat bio je 3,99. Odgovori na ovo pitanje od strane onih koji žive u veoma lošim finansijskim uslovima dali su srednju vrednost od 3,87, dok su odgovori onih koji žive u veoma dobrim finansijskim uslovima imali srednju vrednost 4,03. Kako bi ovo jasnije ilustrovali, ponovo smo kombinovali vrednosti 1+2 i 4+5 sa Likertove skale. Nova prva kategorija imenovana je „prilično beznačajno“, a nova druga „prilično značajno“, dok je 3 zadržalo svoju srednju vrednost. Zahvaljujući ovoj kompresiji, finansijsko stanje pojedinca i poboljšanje subjektivne dobrobiti kao funkcije putovanja jasnije se odlikavaju. Bez obzira na finansijsko stanje, putovanje poboljšava subjektivnu dobrobit pojedinca, i što je pojedinac bogatiji – to je povoljniji uticaj učestvovanja u turizmu na njegovu dobrobit: 74,8% onih koji žive u veoma lošim uslovima izjavilo je da putovanje ima povoljan uticaj na njihovu dobrobit, dok je, što se tiče onih koji žive u veoma dobrim uslovima, pokazatelj imao vrednost 90,9%. LRP ili diskrecioni prihod ima važan uticaj na odlučivanje o putovanju, ali razlika u finansijskom položaju turista veoma malo utiče na funkciju subjektivne dobrobiti već završenih putovanja (slika 4).

**Slika 4:** Funkcija putovanja u poboljšanju dobrobiti u mađarskom društvu (n = 11,500)

#### Finansijska situacija



Putovanje ima povoljan uticaj na subjektivnu dobrobit većine respondenata, bez obzira na njihovu finansijsku situaciju. Pretpostavilo bi se, dakle, da ni određite, ni korišćene usluge, ni vreme provedeno tamo ne proizvode povoljniju subjektivnu dobrobit, već da to čini učestvovanje u putovanju samo po sebi.

#### *4.5. Putovanje kao faktor povećanja sreće*

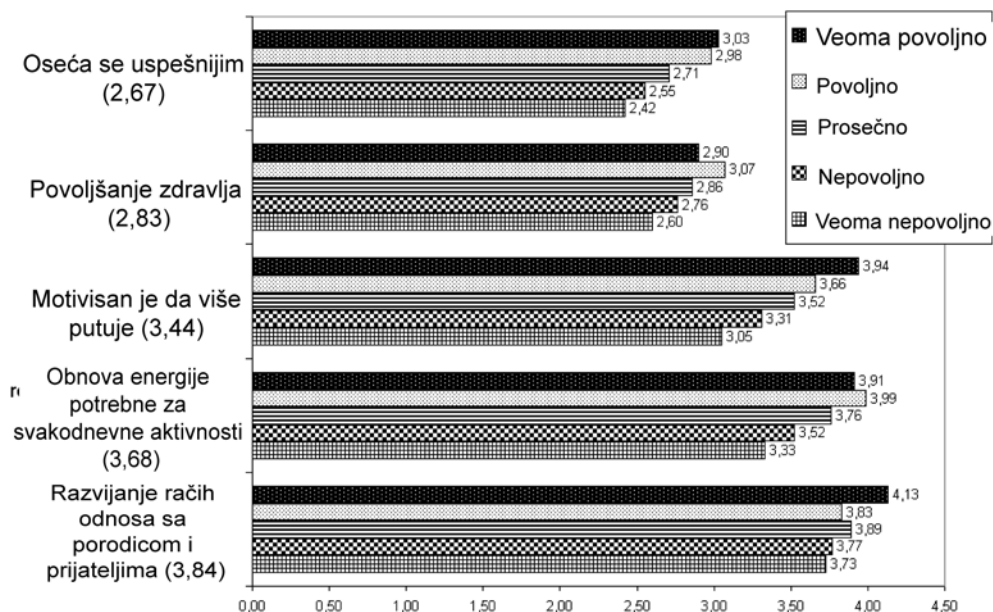
Putovanje igra važnu ulogu u zadovoljavanju ljudskih potreba.<sup>12</sup> Turistička mobilnost (sa najširoom lepezom motivacija) utiče na percepciju zadovoljstva životom, u meri u kojoj su očekivanja pojedinca zadovoljena turističkim uslugama. Uspešan tretman bolesti odlaskom u banju, ispunjavanje snova i želja u vezi sa karijerom izvan uobičajenog prostornog i društvenog okruženja, susret sa rodbinom i prijateljima koji žive daleko, ili fizičko, psihološko i mentalno opuštanje – sve to može da doprinese subjektivnom kvalitetu života. Tražnja za putovanjem u mađarskom društvu uglavnom je u funkciji održavanja odnosa sa porodicom i prijateljima. Na Likertovoj skali od 1 do 5 (gde 5 znači „veoma važno“, a 1 „nimalo važno“), održavanje društvenih veza sa onima koji žive daleko pokazalo se kao najvažniji faktor, sa vrednošću od 3,84, među glavnim funkcijama putovanja. Obnavljanje kapaciteta za rad (3,68) drži drugo mesto među funkcijama koje ispunjava putovanje. Pošto je putovanje aktivnost koja generiše sreću, mnogi bi želeli da stalno iznova doživljavaju njegova zadovoljstva, tako da, posle određenog vremena, oni počinju da putuju samo zarad novog putovanja. Mađarsko društvo pripisuje veću važnost turističkoj mobilnosti koja generiše sve više i više putovanja (3,44) nego poboljšanju zdravlja (2,83), dok se putovanje pojavljuje kao jedan od najmanje važnih faktora koji generišu percepciju uspeha za pojedinca (2,67).

Finansijska situacija generiše osnovne razlike u ocenjivanju funkcije putovanja. Opšte gledano, možemo reći da oni koji žive u boljim finansijskim uslovima bolje ocenjuju sve faktore nego oni koji žive manje dobro. Najveća razlika uočena je u pogledu funkcije putovanja u generisanju dodatne tražnje za putovanjem: oni sa veoma visokim prihodima ovome daju ocenu 3,94, dok oni koji žive u veoma ložim finansijskim uslovima daju ocenu 3,05. Najmanja razlika postojala je u pogledu društvenih veza, što su najbogatiji ocenili sa 4,13, a najsiromašniji sa 3,73.

---

<sup>12</sup> J. Neal, J. Sirgy, M. Uysal: „The Role of Satisfaction with Leisure Travel. Tourism Services and Experience in Satisfaction with Leisure Life and Overall Life“, *Journal of Business Research*, Vol. 44, No. 3, 1999, str. 153-163.

Slika 5: Funkcija putovanja u mađarskom društvu (n = 11 500)



Mađarsko društvo smatra da je održavanje društvenih veza i ispunjavanje fizičkih, mentalnih i psiholoških zahteva svakodnevnog posla najvažnija funkcija putovanja. Percepcija uspeha i poboljšanje opšteg zdravstvenog stanja smatraju se manje bitnim funkcijama. Ono što zaslužuje posebnu pažnju je funkcija putovanja u podsticanju dodatne turističke tražnje, pošto ovaj faktor igra izuzetno važnu ulogu u rastu turističke industrije i, posredno, u privrednom rastu. Ova funkcija je najvidljivija među onima koji uživaju vrlo dobro finansijsko stanje i može se pretpostaviti da se iskazuje u češćoj potrošnji skupljih usluga. Za siromašnije, mogućnost upražnjavanja VFR turizma je najvažnija funkcija.

## 5. Putovanje kao faktor sreće

Referentna literatura koja se bavi kvalitetom života je prilično štura kada je reč o psihološkim procesima perceptirane sreće. Većina autora smatra da se podrazumeva da ljudi razmišljaju na osnovu raznih vrednosti (Gilbert – Abdullah, 2002).<sup>13</sup>

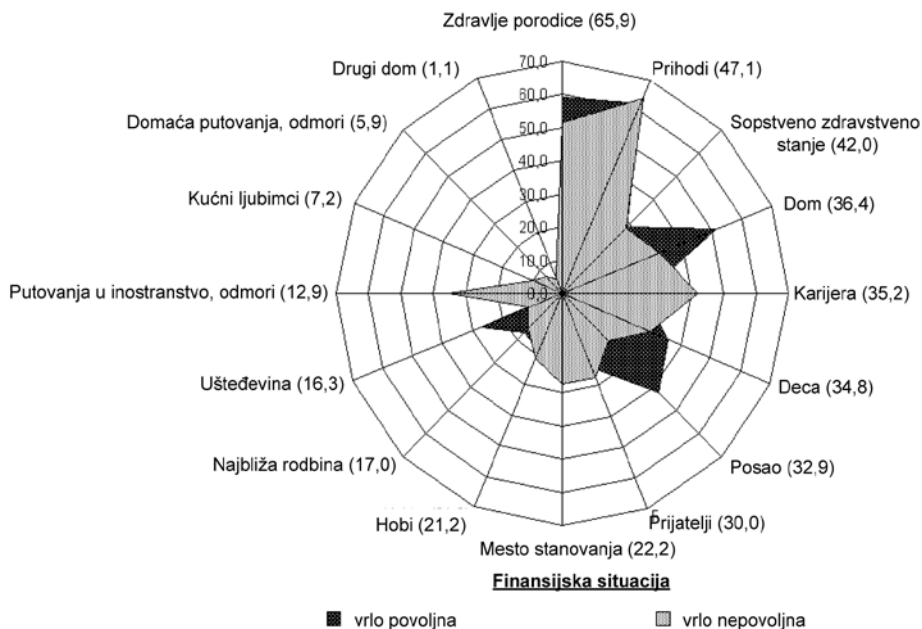
Prihvatajući činjenicu da su ispitanici sposobni da razmotre faktore koji utiču na njihov subjektivni kvalitet života na relativno svestan način, počeli smo da

<sup>13</sup> D. Gilbert, J. Abdullah, „A Study of the Impact of the Expectation of a Holiday on an Individual's Sense of Well-being“, *Journal of Vacation Marketing*, Vol. 8, No. 4, 2002, str. 352-361.

analiziramo težinu putovanja u odnosu na potencijalne faktore sreće. Među 16 glavnih faktora koji utiču na sreću pojedinca – izražavajući izbor respondenata u procentima – putovanje u inostranstvo zauzima 13. mesto, a domaće putovanje 15. mesto. Ovo se može objasniti visokom svojstvenom vrednošću osnovnih faktora – kao što su porodica, zdravlje i zaposlenost – s kojima manje vitalna pitanja kao što je putovanje jedva da mogu da se porede. Stoga 65,9% respondenata smatra da je zdravlje njihove porodice prvo i najvažnije kada ocenjuju zadovoljstvo sopstvenim životom. Iza ovoga slede prihodi (47,1%) i sopstveno zdravlje (42,0%), a 20,2% respondenata je pomenulo neki hobi, 12,9% putovanje u inostranstvo i 5,9% domaće putovanje među 5 faktora koje su uzeli u obzir kada su sagledavali sopstvenu sreću. Što se tiče uloge putovanja, mogu se uočiti suštinske razlike između najbogatijih i najsiromašnijih respondenata.

Što se tiče važnosti domaćeg putovanja, svega 3,1% razdvaja one u vrlo lošem i one u vrlo dobrom finansijskom stanju, mada se, s druge strane, može uočiti značajna razlika kada je reč o putovanju u inostranstvo: 1,3% onih koji žive na tesnom budžetu i 35,2% onih koji žive u vrlo dobrom finansijskom stanju pomenulo je putovanje u inostranstvo kao jedan od pet faktora sopstvene sreće. U ovom drugom slučaju, putovanje u inostranstvo je četvrti najvažniji faktor generisanja sreće, posle prihoda (63,7%), zdravstvenog stanja porodice (51,4%) i sopstvene karijere (41,7%).

Slika 6: Mesto putovanja među faktorima sreće, % (n = 1424)



Mada u sagledavanju sreće putovanje i povezana sećanja igraju manju ulogu, zdravlje (koje pojedinci smatraju najvažnijim faktorom) ima posrednu vezu sa putovanjem. Upravo zdravstveni turizam služi poboljšanju kvaliteta života učesnika. Usredsređivanje na rodbinu i prijatelje je, takođe, povezano sa turizmom, pošto je održavanje veze s njima, u mnogim slučajevima, moguće samo ako se putuje. Pošto je većina siromašnih isključena iz sveta rekreativnog turizma, uloga ovog faktora u traganju za srećom u njihovom životu je od minorne važnosti. S druge strane, sećanja najbogatijih na njihova iskustva putovanja u inostranstvo nalaze se među najvažnijim faktorima koji generišu subjektivnu dobrobit.

## 6. Putovanje kao događaj koji generiše sreću

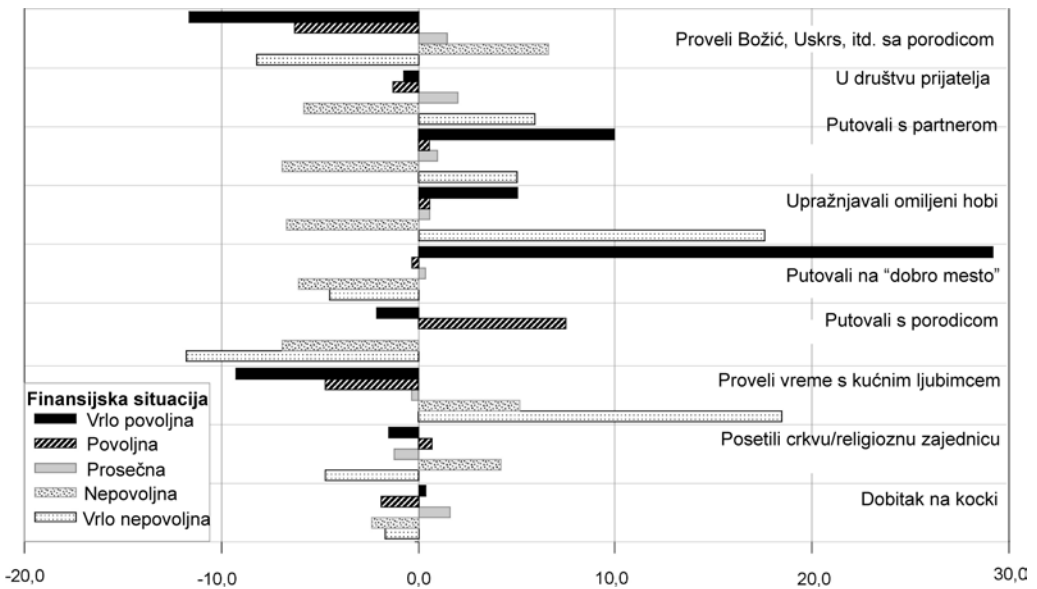
Životni događaji vrše veliki uticaj na mentalno stanje ljudi: sa zadovoljstvom razmišljamo o pozitivnim događajima i od njih možemo da crpimo snagu u nekim težim trenucima, dok negativni događaji mogu čak da uzrokuju psihološku bolest.<sup>14</sup> Analiza putovanja kao životnog događaja uglavnom je bila zanemarena u specijalizovanoj sociološkoj literaturi. Poznati su brojni životni događaji koji su blisko povezani sa putovanjem (npr. venčanje i medeni mesec), a nekoliko vrsta putovanja se sami po sebi mogu smatrati životnim događajima (npr. prosidba na romantičnoj lokaciji, studijska tura koja je odlučujuća za karijeru, prvo strano putovanje u zemlju izvan „gvozdene zavese“). U isto vreme, neki životni događaji koji su povezani sa putovanjem se, takođe, bez dvoumljenja, mogu označiti negativnim (ozbiljna nesreća, smrt), mada pretpostavljamo da većina putovanja koja se smatraju životnim događajima generiše pozitivne misli, koje donose percepciju sreće. Tokom našeg istraživanja, koristeći prethodno definisani spisak, respondenti su morali da biraju glavne životne događaje i manje bitne životne situacije (događaje), na koje su im sećanja donosila najviše zadovoljstva (maksimum od 7 na listi od 21). Među glavnim događajima, čini se da su porodični odmori provedeni u krugu porodice (46,8%) bili događaji koji su generisali najviše sreće, dok je uspešno kockanje (6,1%) generisalo najmanje. Putovanje zauzima važno mesto u redosledu događaja koji generišu sreću. Putovanje u svojstvu para (36,1%), putovanje na „lepo mesto“ na dalekom određenju (30,4%) i putovanje sa porodicom (25,7%) nalaze se među prvih 9 faktora koji generišu sreću. Kako bi otkrili razlike u ocenama grupa različitih finansijskih mogućnosti, analizirali smo odstupanja od proseka u odnosu na specifične životne situacije. Sa stanovišta putovanja, najveća razlika uočena je kod najbogatijih, gde je putovanje na lepo, daleko određište skočilo 29,2% iznad proseka, a putovanje u svojstvu para 10,0% (slika 7). S druge strane, treba zabeležiti da

<sup>14</sup> M. Csíkszentmihályi: *Flow. Az áramlat. A tökéletes élmény pszichológiája*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2001; J. Nagy: *Életesemények vizsgálata Magyarországon. LAM*, Vol. 14, No. 10, 2001, str. 690-692.

je uloga putovanja sa porodicom kao faktor generisanja sreće bio znatno ispod proseka (-11,8%) kod najsiromašnije grupe.

Događaji povezani sa putovanjem su u stanju da generišu percepciju sreće, i oni koji su u tome učestvovali sećaju ih se kao situacija koje su generisale najveće zadovoljstvo u njihovom životu. Putovanje u svojstvu para zauzima posebno mesto, generišući najnezaboravnija osećanja sreće. Jedno objašnjenje za ovo bi moglo da bude da je to predstavljalo ispunjavanje mladalačke ljubavi, drugo da to za one sa porodicom predstavlja beg iz svakodnevne rutine, a treće da to minimizira potencijalno konflikte situacije. Daleka, lepa odredišta generišu više sreće za bogate, dok siromašnima nedostaju srećni trenuci iskustva putovanja sa porodicom.

Slika 7: Uloga životnih događaja/životnih situacija u povećanju sreće (n = 1424)



## 7. Zaključci

Razmišljanje o sopstvenoj sreći, tj. subjektivno sagledavanje kvaliteta sopstvenog života, uobičajena je aktivnost. Postoji veoma malo ljudi koji ne porede sopstveni život ili okolnosti sa sopstvenim željama. U određenim životnim situacijama, ili možda povremeno, za većinu ljudi je njihova sreća predmet ozbiljnog razmišljanja. U tom procesu oni formiraju sopstvene stavove o svom ukupnom zadovoljstvu životom na osnovu jasno definisanih faktora sreće. Putovanja, a pogotovo putovanja na domaća odredišta koja pojedinci preduzimaju tokom čitavog života, smatraju se manje važnim faktorima u percepciji sreće. To je povezano sa činjenicom da se putovanje samo po sebi ne smatra jednim od naj-

bitnijih faktora života. Međutim, ljudi su generalno svesni činjenice da putovanje može znatno da popravi njihovu dobrobit i da igra važnu ulogu u zadovoljavanju nekoliko njihovih potreba. Putovanje igra ključnu ulogu u održavanju veza sa rodbinom, prijateljima i poznanicima, ili u obnavljanju kapaciteta za rad. Putovanje, pogotovo s partnerom, spada među životne događaje ili aktivnosti koji su najvažniji i generišu najviše sreće, i zauzima veoma istaknuto mesto.

Finansijska situacija pojedinca umnogome određuje ulogu putovanja u njegovom životu i stoga utiče na funkciju putovanja kao faktora koji generiše sreću. Što je bolja nečija finansijska situacija, to je veća mogućnost da je taj zadovoljan sopstvenim životom i, u isto vreme, da će biti voljniji da troši svoju raspoloživu zaradu na putovanje. Mada finansijska situacija utiče na funkciju putovanja u smislu poboljšanja dobrobiti pojedinca, i najsiromašniji i najbogatiji posmatraju putovanje kao „faktor dobrog osećanja“. Putovanje kao relevantan faktor sreće je prisutno među onima u vrlo dobrom finansijskom stanju ali, čak i u njihovom slučaju, putovanje u inostranstvo a ne domaća mobilnost je ono što generiše sveukupno zadovoljstvo životom. Finansijska situacija deluje kao vododelnica kada je reč o životnim događajima u vezi sa putovanjem. Uloga iskustva putovanja na daleko, privlačno odredište u generisanju sreće je mnogo značajnija među bogatima, dok se zadovoljstvo u vezi sa putovanjem s porodicom jedva može uočiti među siromašnima. Uloga putovanja u generisanju novih putovanja bitno se razlikuje u zavisnosti od finansijske situacije pojedinca. Trend odlaska na sve više putovanja većinom je najjači kod onih najbogatijih, dok je među onima koji žive na tesnom budžetu on znatno manje izražen.

Najveći izazov za istraživače koji su suočeni sa širokom lepezom faktora sreće predstavlja istraživanje uzročno-posledičnih odnosa. U razmatranju sreće pojedinca, zdravlje zauzima prvo mesto u skoro svim nalazima svih analiza, ali ne znamo da li su, u realnosti, najzdraviji ljudi i najsrećniji, ili da li zdravlje samo po sebi (ili u nekoj vrsti simbioze s drugim faktorima) generiše sreću. Isto je i sa turizmom. Činjenica je da putovanje čini ljude srećnijim – drugim rečima, oni koji više putuju su srećniji. Ovo istraživanje je doprinelo širenju već postojećeg znanja o kvalitetu života i njegovog odnosa s turizmom u smislu da je uspešno pokazalo da finansijska situacija efektno utiče na percepciju sreće koju generiše putovanje. Putovanje čini pojedinca srećnim, ali oni koji žive u boljim finansijskim uslovima još su srećniji.

Ako bi politička sfera mogla da prepozna ulogu putovanja u poboljšanju kvaliteta života i ako, kao posledica inicijativa u domenu socijalnog turizma, sve veći broj ljudi bude u mogućnosti da putuje (pogotovo u inostranstvo), onda će broj građana koji su zadovoljni životom porasti.



## Literatura

- Andereck, K. – Valentine, K. – Vogt, K. – Knopf, R.: „A Cross-cultural Analysis of Tourism and Quality of Life Perceptions“, *Journal of Sustainable Tourism*, 15 (5), 2007, str. 483-502.
- Becchetti, L. – Santoro, M.: „The income-unhappiness paradox: a relational goods/Baumol disease explanation“, Bruni, L. – Porta, P. (Eds.): *Handbook on the economics of happiness*, Edward Elgar, Cheltenham, 2007, str. 239-262.
- Bruni, L.: „The Technology of Happiness and the Tradition of Economic Science“, Bruni, L. – Porta, P. (Eds.): *Handbook on the Economics of Happiness*, Edward Elgar, Cheltenham, 2007, str. 127-150.
- Csíkszentmihályi, M.: *Flow. Az áramlat. A tökéletes élmény pszichológiája*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2001.
- Czeglédi, J.: *Korunk turizmusa*, Panoráma Kiadó, Budapest, 1982.
- Dobos, J. – Jeffres, L.: „Perceptions of Leisure Opportunities and the Quality of Life in a Metropolitan Area“, *Journal of Leisure Research*, 25 (2), 1993, str. 203-217.
- Gilbert, D. – Abdullah, J.: „A Study of the Impact of the Expectation of a Holiday on an Individual’s Sense of Well-being“, *Journal of Vacation Marketing*, 8 (4), 2002, str. 352-361.
- Hall, M. – Page, S.: *The Geography of Tourism and Recreation: Environment, Place and Space*, Routledge, London, 2002.
- Jurowski, C. – Brown, D.: „A Comparison of the Views of Involved versus Noninvolved Citizens on Quality of Life and Tourism Development Issues“, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 25 (4), 2001, str. 355-370.
- Lengyel, M.: *A turizmus általános elmélete, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., Heller Farkas Gazdasági és Turisztikai Szolgáltatások Főiskolája, Budapest, 2004.*
- Michalkó, G.: *A turizmuselmélet alapjai*, Kodolányi János Főiskola, Székesfehérvár, 2007.
- Nagy, J.: „Életesemények vizsgálata Magyarországon“, *LAM*, 14 (10), 2001, str. 690-692.
- Neal, J. – Sirgy, J. – Uysal, M.: „The Role of Satisfaction with Leisure Travel. Tourism Services and Experience in Satisfaction with Leisure Life and Overall Life“, *Journal of Business Research*, 44 (3), 1999, str. 153-163.
- Neal, J. – Uysal, M. – Sirgy, J.: „The Effect of Tourism Services on Travelers’ Quality of Life“, *Journal of Travel Research*, 46, 2, 2007, str. 154-163.
- Perdue, R. – Long, P. – Kang, Y.: „Boomtown Tourism and Resident Quality of Life, The Marketing of Gaming to Host Community Residents“, *Journal of Business Research*, 44 (4), 1999, str. 165-177.

- Próbáld, Á.: *Jelentés a turizmus 2007. évi teljesítményéről*, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 2008.
- Rátz, T – Puczkó, L.: *The Impacts of Tourism: An Introduction*, Häme Polytechnic, Hämeenlinna, 2002.
- Richards, G.: „Vacations and the Quality of Life“, *Journal of Business Research*, 44 (3), 1999, str. 189-198.
- Royo, M.: „Well-being and Consumption: Towards a Theoretical Approach Based on Human Needs Satisfaction“, Bruni, L. – Porta, P. (Eds.): *Handbook on the Economics of Happiness*, Edward Elgar, Cheltenham, 2007, str. 151-169.
- UNWTO: *UNWTO World Tourism Barometer*, Vol. 7, No. 1, Madrid, 2009: [http://unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO\\_Barom09\\_1\\_en\\_excerpt.pdf](http://unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO_Barom09_1_en_excerpt.pdf)
- Veenhoven, R.: „Well-being in Nations and Well-being of Nations. Is There a Conflict Between Individual and Society?“, *Social Indicators Research*, 91 (1), 2009, str. 5-21.

Rad primljen: 25. novembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

GÁBOR MICHALKÓ, PHD, SENIOR RESEARCH FELLOW  
*Geographical Research Institute, Hungarian Academy of Sciences*  
PROFESSOR TAMARA RÁTZ, PHD  
*Kodolányi János University College*  
ASSOCIATE PROFESSOR MÁRTA BAKUCZ, PHD  
*Faculty of Business and Economics, University of Pécs*

## A THEORETICAL JOURNEY ALONG THE BORDERS BETWEEN WELFARE AND WELL-BEING: ECONOMIC ASPECTS BASED ON OBSERVATIONS IN HUNGARY

### Summary

*In the process of achieving happiness, tourism acts as a stimulus for economic activity: if travelling makes you happy, then, in order to achieve your goal, it would be worth your while to undertake any activity which would provide higher personal disposable income. The extra revenue produced and which is available for tourism can generate increasing income not only for the individual households, but also at the national economy level. If travel can positively influence satisfaction with life, the government (through social tourism initiatives) should support participation in travel for those who otherwise – due to their specific circumstances as pensioners, people with large families, students, young people at the start of their career – would either not travel at all, or would not travel sufficiently to generate reasonable income for the tourism industry*

**Key words:** *tourism, happiness, well being, Hungary*

**JEL classification:** I 31, L 80



DR VIKTOR PAL, PREDAVAČ\*

*Odsek za socijalnu i ekonomsku geografiju, Fakultet za nauku i informatiku,  
Univerzitet u Segedinu*

DR LAJOŠ BOROŠ, PREDAVAČ

*Odsek za socijalnu i ekonomsku geografiju, Fakultet za nauku i informatiku,  
Univerzitet u Segedinu*

## ODNOS IZMEĐU ZDRAVSTVENE POLITIKE I SMEŠTAJNIIH ZDRAVSTVENIH KAPACITETA – SLUČAJ MAĐARSKE

**Sažetak:** *Rad se bavi najznačajnim vezama između transformacija mađarskog zdravstvenog sistema, zdravstvene politike i prostornih aspekata jednakosti prilika. Na osnovu analize sadržaja pravnih dokumenata, izložićemo glavna prostorna svojstva mađarskog zdravstvenog sistema.*

*Prema našim nalazima, prostorni aspekti su se javili tek u poslednoj fazi reforme mađarskog zdravstva. Dvojnost efikasnosti i delotvornosti (efektnosti) dominira u profesionalnim i političkim raspravama o sistemu pružanja zdravstvenih usluga. Glavno pitanje je: da li je moguće razviti prostornu matricu za zdravstvo koje će biti dostupno svima, a koje će biti moguće finansirati?*

**Ključne reči:** *zdravstvena reforma, zdravstveni sistem, smeštajni zdravstveni kapaciteti, Mađarska*

**JEL klasifikacija:** I 11, I 18

### 1. Uvod

Zdravstveno stanje stanovništva i funkcionisanje zdravstvenog sistema su među najčešćim temama u običnim razgovorima i političkim raspravama u Mađarskoj. Problemi i transformacija zdravstvenog sistema predmeti su žestokih debata. Od promene režima, mađarski sistem isporuke zdravstvene nege stalno se menja. Taj proces se često naziva zdravstvenom reformom. Međutim, ovde nije došlo ni do kakve nagle promene, već su se desile brojne, često neusaglašene akcije.

---

\* E-mail: pal.viktor@geo.u-szeged.hu

Transformacija zdravstvenog sistema povezana je sa raznim faktorima, od kojih je sadašnja zdravstvena politika najvažnija. Stručnjaci iz političkih stranaka dele mišljenje o nekim elementima ove politike, ali postoje značajne razlike među njima na terenu političke ideologije. Zbog tih ideoloških razlika, transformacija zdravstvenog sistema je postala jedna od najspornijih oblasti u političkoj areni, što ima i pozitivne i negativne strane. Jedan od pozitivnih rezultata je što se razvila široka rasprava o zdravstvenom sistemu, i što postoji opšta saglasnost da je transformacija tog sistema nužna. U isto vreme, zdravstvo je postalo jedna od centralnih tema izbornih kampanja, tako da su profesionalna pitanje vezana za zdravstvo postala i politička.

Ovo nas vodi do zaključka da prostorna matrica zdravstvenog sistema – osim od tradicije – zavisi i od aktuelne zdravstvene politike. Dakle, ako želimo da izučavamo faktore koji određuju prostornu matricu zdravstvenog sistema i prostorne aspekte jednakosti prilika, treba da analiziramo elemente zdravstvene politike.

U ovom radu ćemo izložiti najvažnije veze između transformacija mađarskog zdravstvenog sistema, zdravstvene politike i prostornih aspekata jednakosti prilika. Naučna literatura sadrži mnogo članaka o zdravstvenoj reformi – ali većina njih ignoriše prostorne aspekte tog procesa.<sup>1</sup> U isto vreme, prostorni problemi su predstavljali centralna pitanja u vezi sa transformacijom strukture u 2006, i generisali su dosta sporenja. Cilj nam je da odgovorimo na pitanja: Koji su bili najvažniji elementi transformacije zdravstvenog sistema? Kako je zdravstvena politika uticala na faze transformacije? Kako je zdravstvena politika tretirala pitanje prostora u procesu transformacije? Koliko je prostor važan u zdravstvenoj politici? Kako su transformacije u poslednjih dvadeset godina – pogotovo prostorne reorganizacije regiona bolničke nege – uticale na prostornu pravdu?

## 2. Podaci i metodi

U istraživanju je bilo ključno identifikovati odgovarajuće izvore podataka koji odražavaju ciljeve zdravstvene politike. Ti izvori su većinom pravni dokumenti: propisi i akti. Uz njih se mogu koristiti i nacrti smernica, razvojni dokumenti, strateški planovi (koji su usklađeni sa pravnim aktima) i dokumenti ili proglašeni raznih zdravstvenih organa. Pošto zdravstvenu politiku oblikuju razne ideologije i načela, govori i pisanja političara i programi političkih stranaka, takođe su važni resursi. Konačno, mediji i NVO takođe utiču na proces. Na osnovu ovih izvora podataka možemo da opišemo različite aspekte zdravstvene politike i otkrijemo ciljeve onih koji oblikuju zdravstvenu politiku.

<sup>1</sup> J. P. Kiss, Zs. Mattányi: „Stroke-ellátó központok és körzeteik optimalizálása a legrövidebb eljutási idő alapjá”, *A Magyar Regionális Tudományi Társaság III, Vándorgyűlése*, Sopron, 2005; A. Uzzoli, T. Varga: „A kórházszerkezet átalakítás hatásai a Közép-Magyarországi Régióban”, *Comitatus*, 9, 2007, str. 17-24; A. Uzzoli, T. Varga: „A kórházszerkezet átalakítás hatásai a Közép-Magyarországi Régióban”, *Comitatus*, 9, 2007, str. 17-24.

U istraživanju brojnih izvora, izabrali smo da analiziramo pravne dokumente u vezi sa medicinskom negom. Pregledali smo akte i propise usmerene ka transformaciji sistema isporuke zdravstvene nege. Analizirali smo sadržaj tih zakonodavnih dokumenata da bismo ustanovili koji se od njih bave prostornim aspektima zdravstva, i u kom kontekstu.

Od vremena promene režima do septembra 2008, brojni akti i propisi su odražavali faze transformacije mađarskog zdravstva.<sup>2</sup> Prvi potiče iz 1991. a poslednji iz 2007. godine. U tom periodu kodifikovano je 18 akata i 92 propisa. Među njima, 8 akata i 28 propisa bavi se strukturnom transformacijom zdravstva i detaljima procesa transformacije. U mnogim slučajevima, prostorni aspekti se u zakonodavnim tekstovima pojavljuju samo na posredan način. U 4 akta i 16 propisa problemi u vezi sa prostorom i prostornom pravednošću pojavljuju se neposredno. Zakonodavna dokumenta podelili smo na tematske grupe i vrednovali ih u njihovim kontekstima. Na osnovu analize kvalitativnog sadržaja, označili smo promene u zdravstvenoj politici i njihove prostorne posledice. Takođe, odredili smo periode reformskog procesa.

### 3. Teorijska pozadina

Kao što smo rekli u uvodu, „problem zdravstva“ je postao centralno pitanje u Mađarskoj zbog negativnih tendencija u statusu zdravstva i problema zdravstvenog sistema. Danas u društvenim naukama raste zanimanje za ove probleme i njihove prostorne posledice.<sup>3</sup> Ovaj rad analizira procese i njihove prostorne aspekte sa geografskog stanovišta. Postoji nekoliko pristupa u geografiji zdravstva – neki su povezani sa medicinom (npr. mediko-ekologija), ili ekonomijom zdravstva (npr. geografija zdravstva), ili intradisciplinarnim diskursom geografije (npr. kritička geografija zdravlja). I naša studija koristi pristup kritičke geografije. Ta perspektiva je deo transformacije ljudske geografije koja se desila tokom 1990-ih. Ta promena značila da je, osim termina „medicinska geografija“, termin „geografija zdravlja“ takođe ušao u široku upotrebu. To ima veze sa širenjem (i promenama) u toj poddisciplini; geografija zdravlja predstavlja jednu otvoreniju istraživačku praksu, koja ima aktivnu interakciju sa drugim društvenim naukama.<sup>4</sup> Prethodne perspektive bile su više povezane sa medicinom i biologijom. O toj promeni se naširoko raspravljalo u „Profesionalnom geografu“ (Professional Geographer),

---

<sup>2</sup> net.jogtar.hu

<sup>3</sup> M. F. Goodchild, L. Anselin, R. P. Appelbaum, B. H. Harthorn: „Toward spatially integrated social science“, *International Regional Science Review* 23(2), 2000, 139-159.

<sup>4</sup> R. Kearns, G. Moon: „From medical to health geography: novelty, place and theory after a decade of change“, *Progress in Human Geography*, 26. 5, 2002, str. 605-625.

gde se Kearns, R.<sup>5</sup> zalagao za pomeranje u pravcu društvenih nauka i za uvođenje takozvane postmedicinske geografije. Prema Kearnsu, kulturna geografija dobrobiti bi trebalo da bude glavna istraživačka tema postmedicinske geografije. Uz to, geografija zdravlja, takođe, analizira sistem pružanja zdravstvene nege koristeći integrisano tumačenje celokupnog problema zdravlja.

U ovom procesu pojava kritičkog razmišljanja bila je ključni korak. Kritička geografija predstavlja pristup u ljudskoj geografiji koji podržava korišćenje kvalitativnih metoda i progresivne društvene pokrete. Prema ovom pogledu, nauka treba da promovise društvenu pravdu. Kritička geografija je osetljiva na globalne nejednakosti i procese, koristi multidisciplinarne perspektive i ističe društvenu relevantnost istraživanja.<sup>6</sup>

Medicinska geografija tradicionalno ispituje nejednakosti, prostornu pravdu i solidarnost, a kritička geografija ima široku upotrebu u geografijama zdravlja i zdravstva.

Postoji nekoliko načina na koji se kritički pristup pojavljuje u analizi zdravstva. Jedan od njih je pojmovanje (i kritika) razlika koje je uzrokovala neoliberalna zdravstvena politika, koja naglašava važnost fiskalne efikasnosti. Brojni radovi su se bavili vezom između dostupnosti zdravstvenih usluga i prostorne matrice zdravstvenog stanja.<sup>7</sup> Prostorna pravda i pristupnost predstavljaju dva centralna koncepta ove studije. U ovom radu koristimo koncept prostorne pravde kao prostorno iskazivanje načela jednakih prilika. Prema najšire prihvaćenom tumačenju, jednake prilike znače da svaki član društva ima istu priliku da postigne javne i privatne ciljeve i da samo napori i učinak pojedinca utiču na njegov/njen uspeh. To znači da svi imaju ista prava (jednakost pred zakonom). Druga tumačenja, takođe, ističu važnost jednakosti početnih uslova.<sup>8</sup> Prema našem mišljenju, prostorno pravedno zdravstvo pruža jednaku fizičku dostupnost svakom članu društva, bez obzira na lokaciju življenja. Na dostupnost gledamo kao na nečiju mogućnost korišćenja zdravstvenog sistema. Fizički (npr. razdaljina, niskokvalitetan ili nepostojeći sistem javnog prevoza ili putna mreža), lični (npr.

<sup>5</sup> R. A. Kearns: „Place and health: towards to a reformed medical geography“, *The Professional Geographer*, 45, 1993, str. 139-147.

<sup>6</sup> H. Parr: „Medical geography: critical medical and health geography?“, *Progress in Human Geography*, 2, 2004, str. 246-257; J. Painter: „Critical human geography“, u: R. J. Johnston, D. Gregory, G. Pratt, M. WATTS, Eds.: *The dictionary of Human Geography*, Fourth edition, London, Blackwell, 2000, str. 126-128.

<sup>7</sup> S. Abouzaid, V. Maio: „The Inequality in Health Care Quality“, *American Journal of Medical Quality*, vol. 24, 2009, str. 182-184; G. J. Andrews: „Placing the consumption of private complementary medicine: everyday geographies of older peoples' use“, *Health & Place* 9, 2003, str. 337-349; L. Brabyn, P. Beere: „Population access to hospital emergency departments and the impacts of health reform in New Zealand“, *Health Informatics Journal*, vol. 12, 2006, str. 227-237; M. Powell: „On the outside looking in: medical geography, medical geographers and access to health care“, *Health & Place*, 1 (1), 1995, str. 41-50.

<sup>8</sup> Zs. Ferge: „Társadalmi újratermelés és társadalompolitika“, *Közgazdasági és Kogi Kiadó*, Budapest, 1982.



invaliditet, starost) i pravni faktori (npr. stroga definisanost rejona za pružanje tretmana) mogu da ograniče dostupnost.<sup>9</sup>

Međutim, važnost finansijskih aspekata se povećava, i u mnogim slučajevima načela efikasnosti i solidarnosti se sudaraju u procesu transformacije sistema pružanja zdravstvenih usluga. Ovaj problem se javlja u većini razvijenih zemalja zbog finansijske krize modernih zdravstvenih sistema. U državama blagostanja zapadnog tipa, potreba za zdravstvenim uslugama se povećala, dok su, u isto vreme, te usluge postajale skuplje (to je takozvani medicinski izazov finansijskih sistema). Uz to, ta društva moraju da se nose i sa demografskom krizom, usled starenja stanovništva. Kao rezultat tih procesa, većina razvijenih zemalja počela je da transformiše finansiranje zdravstva i smanjuje kapacitete za tretman. Međutim, ta racionalizacija ugrožava solidarnost i jednakost prilika. Pošto se regionalna distribucija kapaciteta takođe promenila, u nekim oblastima je pogoršana dostupnost zdravstvene nege. Na primer, Sorensen, J. F. L.<sup>10</sup> tvrdi da „racionalizacija“ može da izazove migracije iz danskih ruralnih područja. Prema Wendt, C.<sup>11</sup>, evropske zemlje su različito reagovala na ove izazove. Wendt imenuje tri vrste zdravstvenih sistema: (i) one usmerene na pružanje zdravstvenih usluga, (ii) univerzalna pokrivenost – kontrolisan pristup, (iii) niskobudžetni – ograničeni pristup.

Paton, C.<sup>12</sup> opisuje promene u britanskoj zdravstvenoj politici sa stanovišta političke ekonomije i tvrdi da su britansko i evropsko zdravstvo na raskršnici javnih i privatnih modela. Ali K. Kananatu<sup>13</sup> nam otkriva da je problem finansiranja i solidarnosti prisutan i u azijskim zemljama: postoji potreba za nalaženjem ekonomski pristupačnog, ali i kvalitetnog zdravstvenog sistema. Postsocijalističke zemlje su morale da se nose sa sličnim problemima posle urušavanja državnog socijalizma.<sup>14</sup>

<sup>9</sup> E. Perlow: „Accessibility: global gateway to health literacy“, *Health Promotion Practice*, vol. 11, 2010, str. 123-131; N. Yoshida, U. Deichman: „Measurement of Accessibility and Its Applications“, *Journal of Infrastructure Development*, vol. 1, 2009, str. 1-16.

<sup>10</sup> J. F. L. Sørensen: „The potential migration effect of rural hospital closures: A Danish case study“, *Scandinavian Journal of Public Health*, vol. 36, 2008, str. 460-466.

<sup>11</sup> C. Wendt: „Mapping European healthcare systems: a comparative analysis of financing, service provision and access to healthcare“, *Journal of European Social Policy*, 19, 2009, str. 432-445.

<sup>12</sup> C. Paton: „The state in health: global capitalism, conspiracy, cock-up and competitive change in the NHS“, *Public Policy and Administration*, vol. 16, no. 4, 2001, str. 61-83.

<sup>13</sup> K. Kananatu: „Healthcare Financing in Malaysia“, *Asia-Pacific Journal of Public Health*, vol. 14, no. 1, 2002, str. 23-28.

<sup>14</sup> É. Orosz: „A magyar egészségügy területi egyenlőtlenségei“, u: Gy. Enyedi (Ed.): *Társadalmi és Területi egyenlőtlenségek Magyarországon*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1993; É. Orosz: „Félúton vagy tévúton? Egészségügyünk félmúltja és az egészségpolitika alternatívái“, *Egészséges Magyarorszáért Egyesület*, Budapest, 2001, str. 323; J. Schlanger: „Healthcare and social care reforms in the Czech Republic“, *Transfer: European Review of Labour and Research*, 9, 2003, str. 137-144.

#### 4. Socioekonomska pozadina reforme zdravstvenog sistema

Transformacija zdravstvenog sistema motivisana je od strane dve grupe faktora. Prva je bila sve gore zdravstveno stanje stanovništva od 1970-ih do 1990-ih, a druga obuhvata probleme u vezi sa funkcionisanjem zdravstvenog sistema.

Epidemiološka kriza koja je nastala do prvog dela 1990-ih bila je obeležena sve gorim podacima o smrtnosti i poboljevanju. Pokazatelji smrtnosti i poboljevanja su se poboljšavali posle 1945, ali su posle 1966. obe grupe pokazatelja počele da beleže pad. To je počelo kao sporiji proces, koji se zatim ubrzao. To je trajalo do sredine 1990-ih, kada je zabeleženo malo poboljšanje.<sup>15</sup> Istraživači su većinom koristili smrtnost za opisivanje procesa, pošto je to najčešći pokazatelj zdravstvenog stanja. Taj pokazatelj je dostigao svoj vrh u socijalističkom dobu između 1981. i 1985. Posle promene režima zabeleženo je dramatično povećanje: u 1993. zabeležena je najveća stopa smrtnosti (14,5%) u drugoj polovini 20. veka, što je bilo slično stopama iz 1930-ih. Posle 1993. smrtnost je neznatno opala, zatim stagnirala na visokom nivou neko vreme, dok se poslednjih nekoliko godina beleži neznatno povećanje.

Slični procesi se mogu uočiti kada je reč o očekivanom životnom veku. Očekivani životni vek na rođenju je stalno rastao i za muškarce i za žene posle Drugog svetskog rata, sve do 1972. Te godine je očekivani životni vek na rođenju bio 72,3 godine za žene i 66,9 godina za muškarce. Posle te godine je životni vek muške populacije padao, dostižući dno na nivou od 64,5 godina. Usled nekih poboljšanja, u 2003. je očekivani životni vek na rođenju za žene bio 76,5 godina, a za muškarce 68,3. Međutim, moramo primetiti da je ova druga vrednost slična proseku iz 1960-ih.<sup>16</sup>

Prema ovim pokazateljima, situacija u Mađarskoj bila je nepovoljna u poređenju sa razvijenim zemljama ili sa zemljama na približnom nivou privrednog razvoja (npr. drugim postsocijalističkim zemljama), s tim što je razlika bila manja tokom 1960-ih. Uprkos sve boljem zdravstvenom stanju mađarskog stanovništva tokom 1990-ih, jaz između razvijenih zemalja i Mađarske se povećao.<sup>17</sup> Mađarska se nalazi u nepovoljnijoj situaciji u odnosu na druge evropske države, kada je reč o očekivanom životnom veku na rođenju. Dok su 1970. mađarski muškarci mogli da očekuju sličan životni vek kao i austrijski muškarci, 2000. je očekivani životni vek Austrijanaca bio 8,3 godine duži. Takođe, uprkos činjenici da se oče-

<sup>15</sup> P. Józán: „A halandóság alapirányzata a 20. században, és az ezredforduló halálózási viszonyai Magyarországon“, *Magyar Tudomány*, 4, 2002, str. 419-439; P. Józán: „Az ipari országok halandóságának néhány jellegzetessége az 1990-es években“, u: F. Glatz (Ed.: *Élethelyzet – életminőség, zsákutcák és kiutak. Magyarország az ezredfordulón*), Magyar Tudományos Akadémia Stratégiai Kutatások, Budapest, 2002, str. 209-242.

<sup>16</sup> K. Kulcsár, J. Bayer (Eds.): *Társadalom, politika, jogrend*, Magyar Tudománytár, MTA Társadalomkutató Központ – Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 2003, str. 178-163.

<sup>17</sup> É. Orosz: „Félúton vagy tévúton? Egészségügyünk félmúltja és az egészségpolitika alternatívái“, *Egészséges Magyarországért Egyesület*, Budapest, 2001, str. 323.

kivani životni vek mađarskih žena stalno produžavao, on je još uvek kraći od onog koji uživaju žene u zemljama na sličnom nivou privrednog razvoja.

Osim nepovoljnih makropokazatelja, postoje i strukturni faktori koji nagoveštavaju još dublje probleme. Sve starije stanovništvo bi moglo da bude uzrok veće smrtnosti, ali je povećanje smrtnosti najveće među sredovečnim (40-49 godina starosti) muškarcima. To je zabrinjavajuće zbog različitih trendova među polovima: razlika u očekivanom životnom veku na rođenju između muškaraca i žena raste (najlošija godina bila je 1994, kada je razlika iznosila 9,4 godine!<sup>18</sup>). Struktura uzroka smrti u Mađarskoj slična je onoj u razvijenim zemljama, što znači da su hronične bolesti dominantne među uzrocima smrti. Vodeći uzroci bolesti su kardiovaskularne bolesti, a zatim onkološke bolesti. Značajan porast se može uočiti kada je reč o ove dve vrste uzroka smrti u mlađim starosnim grupama, i Mađarska je jedna od najpogođenijih zemalja u pogledu nekih od ovih bolesti.<sup>19</sup>

Sa stanovišta geografije zdravlja važno je da postoje znatne prostorne razlike kada je reč o pogoršanju zdravstvenog stanja. Ranije demografske analize, zasnovane većinom na statistikama smrtnosti, pokazivale su razlike na regionalnom nivou i prema veličini i vrsti naselja.

Neki problemi mađarskog zdravstvenog sistema bili su poznati još pre promene režima, ali je potraga za rešenjem (zdravstvena reforma) počela da se ubrzava tek posle 1989. Taj proces je bio pun protivrečnosti. Dakle, sadašnji problemi potiču od nasleđa socijalističke ere i neželjenih posledica reforme. Nasleđeni problemi su široko rasprostranjeni, i ovaj rad nema ambiciju da pruži detaljan pregled tih problema. Umesto toga ćemo ukratko predstaviti najvažnije faktore. Jedan od njih je gore pomenuto zdravstveno stanje stanovništva, što je predstavljalo stalan izazov za vlasti, koji nikad nisu uspeli da reše.

Nasleđeni problemi u vezi sa strukturom i efikasnošću zdravstvenog sistema čine posebnu grupu faktora. Otvorio se širok jaz između zdravstvenih potreba društva i ekonomske održivosti. Korišćenje resursa nije bilo efikasno, što je dovelo do viška kapaciteta, pogotovo u bolničkom tretmanu. Uz to, uspešnost sistema merena je pokazateljima, pokazujući kvantitativno poboljšanje resursa (npr. povećanje bolničkih kapaciteta). Učinak i prihod medicinskih institucija nisu bili povezani; stoga je ekonomska efikasnost izgubila na važnosti i razvio se sistem rasipanja. Rukovođenje sistemom je centralizovano i reagovanje na izazove bilo je sporo.

Dvojnosti i protivrečnosti zdravstvenog sistema takođe predstavljaju postsocijalističko nasleđe. Na primer, uprkos prevelikim kapacitetima, operativni troškovi bili su na niskom nivou i smanjeni su. Lekari su bili malo plaćeni, stanje zgrada i opreme se pogoršalo i nije bilo sredstava za renoviranje. Drugi oblik

<sup>18</sup> Postoji razlika između očekivanog životnog veka muškaraca i žena na rođenju, ali ona iznosi samo nekoliko godina.

<sup>19</sup> P. Józán: *A halandóság földrajzi különbségei Magyarországon*, CSO, Budapest, 2001, str. 119.

dvojnosti bila je pojava čašćavanja (bakšiša), tj. jednog polulegalnog privatnog sektora unutar državnog zdravstva.

Simptomi krize isticani su u člancima demografa, sociologa i ekonomista tokom 1980-ih.<sup>20</sup> Delimično kao rezultat tih članaka, zdravstvena politika je pokušala da reaguje na probleme, ali je stalno menjajuće ekonomsko okruženje činilo situaciju još složenijom. Ekonomski učinak Mađarske znatno je opao posle promene režima, i državni budžet je raspolagao sa manje novca za finansiranje zdravstvenog sistema, koji je bio preglomazan. Prihodi Nacionalnog fonda zdravstvenog osiguranja bili su niski, a troškovi su rasli. Zbog liberalizacije farmaceutskog tržišta, cena lekova je porasla. Kao rezultat svega toga, zdravstveni sistem je imao ozbiljan manjak fondova.

U nekim slučajevima, zdravstvene reforme su donele neželjene rezultate (npr. namera da se smanji uloga bolničko-centrične medicine, zapravo je pojačala bolničku centričnost, zbog reforme u finansiranju) ili su, želeći da utiču na jedan element, na kraju promenile čitav sistem. U mnogim slučajevima, sukobljeni interesi političke i državne sfere proizvodili su protivrečne akcije. Bilo je neslaganja i o odgovarajućim modelima (npr. solidarnost u „kvazitržišnim“ uslovima, ili zdravstvena nega pod tržišnim uslovima, ili održavanje postojećeg sistema). Država je često isticala poboljšanje ekonomskih uslova zdravstva kao cilj reformi, umesto poboljšanja zdravstvenog stanja stanovništva. Postojale su i regionalne razlike u zdravstvenoj nezi, i istraživači su otkrili neke njihove dimenzije tokom 1980-ih.<sup>21</sup> Te razlike su delimično ostale i tokom 1990-ih, ali je došlo i do nekih promena. Analize pokazuju da postoje razlike u korišćenju javnih troškova, u korišćenju medicinskih usluga i u distribuciji resursa. Tokom 1990-ih, regionalne razlike u distribuciji resursa nastavile su da rastu, umesto da se ujednače.<sup>22</sup>

Sve u svemu, može se reći da je loše zdravstveno stanje kombinovano sa zdravstvenim sistemom koji ima složene probleme i koji ne može da ispuni svoju svrhu. Mađarska nije bila u stanju da iskoristi privredni rast iz prethodnih godina za unapređenje zdravstvenog stanja stanovništva, i stoga je došlo do pojave „ekonomsko-zdravstvenog raskoraka“.

Gorenavedeni procesi pokazuju da su zdravstveno stanje i problemi zdravstvenog sistema postali jedan od najvažnijih društvenih problema u Mađarskoj na početku 21. veka.

<sup>20</sup> J. Szalai: *Az egészségügy betegségei*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1986.

<sup>21</sup> É. Orosz: „Az egészségügyi infrastruktúra területi különbségeinek vizsgálata“, *MTA RKK Eredményei 1*. Pécs, 1985; É. Orosz: „Az egészségügy területi egyenlőtlenségei – Az újraértelmezés szükségességéről“, *Tér és Társadalom*, 2, 1989, str. 3-19.

<sup>22</sup> É. Orosz – K. Kovács – Zs. Mogyorósy: „Az egészségügy területi egyenlőtlenségei a 90-es évtizedben“, *ELTE Szociológiai és Szociálpolitikai Intézet Egészség-gazdaságtani Központ*, Budapest, 2001, str. 47-93; CSO: *A századvég halandóságának földrajzi különbségei Magyarországon*, CSO, Budapest, 2001, str. 125.

## 5. Rezultati: zdravstvena reforma i njeni prostorni aspekti

Mada je potreba za zdravstvenom reformom bila očigledna krajem 1980-ih, ona je počela tek posle promene režima. U stručnoj literaturi pojavila su se sukobljena mišljenja o reformama. Neki istraživači su ukazali na protivrečnosti transformacije<sup>23</sup> ili analizirali tehničke detalje procesa i davali predloge.<sup>24</sup> Drugi radovi su se bavili efektom reformi na zdravstveni sistem,<sup>25</sup> davali međunarodni pregled,<sup>26</sup> sumirali karakteristike mađarske zdravstvene politike<sup>27</sup> i davali neke radikalne nove predloge u vezi reforme i njenih elemenata.<sup>28</sup>

Bilo je nekoliko faza zdravstvene reforme. Tokom perioda koji je prethodio reformi (1988-89), identifikovana je kriza sistema. Vlast je još pre promene režima odlučila da je neophodna promena u finansiranju sistema socijalne zaštite i da je neophodno stvoriti odgovarajuće institucije koje bi to kontrolisale. Takođe je postalo moguće baviti se i privatnom inicijativom u zdravstvu. Međutim, skoro sve drugo je ostalo nepromenjeno. Između 1990. i 1994, u Akcionom planu Ministarstva za socijalna pitanja, stare ideje su ostale dominantne.<sup>29</sup> Taj plan je nastojao da zadrži načelo dostupnosti i jednakih prilika kroz zdravstveni sistem koji je finansiran sistemom socijalne zaštite. U tom sistemu, ministarstvo je stvorilo specijalnu „internu“ tržišnu situaciju i uslove za sve veću konkurenciju, što je pospešilo efikasnost. U 1992. uveden je sistem porodičnih lekara, a godinu dana kasnije uvedeno je i finansiranje zasnovano na učinku i osnovani su Saveti za socijalnu zaštitu. Cilj stvaranja Saveta bilo je smanjenje uloge države, ali je ubrzo posle osnivanja došlo do promene u koncepciji. Jedna od najžešćih rasprava bila je na temu mogućnosti privatizacije, što je ostalo otvoreno pitanje.

<sup>23</sup> É. Orosz: „Félúton vagy tévúton? Egészségügyünk félmúltja és az egészségpolitika alternatívái“, *Egészséges Magyarországért Egyesület*, Budapest, 2001, str. 323; E. Bugovics: „Az egészségügyi reform esztétikájáról“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 1, 2008, str. 3-11.

<sup>24</sup> R. Fülöp: „Pazarlás vagy pénzkivonás?“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 5-6, 2007, str. 22-25; G. Simon Kis: „Egészségügyi reform“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, 1, 2008, str. 2-14.

<sup>25</sup> Zs. Füzesi, Cs. Busa, L. Tistyán: „Új, innovatív egészségügyi programok fogadtatása a kistérségekben“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 3, 2007, str. 22-27; A. Uzzoli: „A magyar egészségügyi ellátórendszer strukturális átalakításának területi vonatkozásai“, *Tér és Társadalom*, 3, 2007, str. 103-115.

<sup>26</sup> C. Karner „Nemzetközi egészségügyi finanszírozási modellek és az állam szerepvállalása“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 2, 2008, str. 3-15.

<sup>27</sup> P. Balázs: „Biztosítási reform, jövőkép nélkül“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 2, 2008, str. 20-24; Zs. Németh: „Egészség minden szakpolitikában“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, 5-6, 2007, str. 40-43.

<sup>28</sup> E. Bugovics, Z. Bugovics: „Javaslat a magyarországi kórházak struktúra- és ágyszámváltozásához“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 3, 2007, str. 8-15.

<sup>29</sup> É. Orosz: „Egészség és egészségügy az ezredfordulón“, u: K. Kulcsár, J. Bayer (Eds.): *Társadalom, politika, jogrend, Magyar Tudománytár* 4. MTA Társadalomkutató Központ – Kossuth Kiadó, Budapest, 2003, str. 177-209.

Sve u svemu, zdravstvena politika nije bila među prioritetima socijalne politike. Između 1994. i 1998. godine transformacija zdravstva još uvek nije bila istaknuta tema u državnoj politici, a zdravstvena politika je bila manje važna nego pre. Najvažniji cilj bio je smanjenje bolničkih kapaciteta. Godine 1997. kodifikovan je Akt o zdravstvenoj nezi i započet Program regionalne modernizacije, koji je zatim zaustavljen 1998, a Saveti za socijalnu zaštitu raspušteni. Doneti su planovi za promenu finansiranja zdravstva. U 2000. je došlo do „privatizacije prakse“ u osnovnoj zdravstvenoj nezi. U nastavku prethodnih rasprava, i političari su počeli da se suočavaju sa problemima zdravstva, a stranke su počele da ističu ove probleme u svojim izbornim kampanjama. Međutim, rasprave su pojednostavljene i predstavljene kao prosti dvojni izbori: privatno ili državno zdravstvo, tržište ili preraspodela, efikasno ili efektno zdravstvo, dobit ili solidarnost, i tako dalje. Politika je pokušala da racionalizuje zdravstvene izdatke tako što je uvela nove birokratske kontrolne mehanizme, npr. uvođenje finansijskog doprinosa pacijenta ili ograničenja učinka u bolničkom tretmanu. Kulminacija ovih procesa bio je Akt 2006/CXXXII o razvoju sistema pružanja zdravstvenih usluga, što je izazvalo žestoke rasprave u političkoj i javnoj sferi. Do 2006. godine zdravstvo je postalo socijalno pitanje o kom se najviše raspravljalo.

Analizirajući faze procesa, jasno je da koncepcije zdravstvene politike nisu bile koherentne i da nijedan akcioni paket nije bio dovoljno sveobuhvatan. Prostorni odnosi zdravstvene politike pokazuju protivrečnosti. Prvo, prostorni aspekti se u zakonodavstvu često pojavljuju kao problemi koje treba rešiti u kontekstu jednakih prilika. S druge strane, ti aspekti se često pojavljuju kao alatke za racionalno (ekonomsko) upravljanje – dakle, oni su ponekad protivrečni.

Ipak, prostorna pitanja su došla na dnevni red u kontekstu različitih tema i neki elementi transformacije su imali prostorne posledice. Najvažnije među njima bile su privatizacija apoteka i prakse, uvođenje sistema porodičnih lekara, slobodan izbor lekara, centralizovana distribucija kapaciteta zdravstvene ponude, uvođenje obračuna zasnovanih na učinku, reorganizacija ambulantnih usluga, smanjenje bolničkih kapaciteta, regulisanje spiskova za čekanje, uvođenje Saveta za regionalno zdravstvo, i sistemske promene u vezi sa javnim zdravstvom i preventivom.

Vršeći pregled povezanih zakonodavnih tekstova, možemo zaključiti da se većina prostornih promena desila u poslednjem periodu reformi kao posledica Akta 2006/CXXXII. Akt se skoro u celosti bavi racionalizacijom zdravstvene ponude i kapaciteta za bolnički tretman – a pogotovo njihovim prostornim aspektima. Ovaj akt i propisi u vezi sa njim stvorili su novu prostornu matricu kapaciteta za bolnički tretman. Razlog za ovo je što je u nekim oblastima bilo previše bolnica, dok su u drugim zdravstvene usluge nedostajale ili nisu bile adekvatne. Neiskorišćeno je bilo 25% takozvanih aktivnih kapaciteta, dok kvantitet takozvanih kapaciteta za tretman nije zadovoljavao potrebe.

Akt je koristio načelo progresivne ponude i locirao je složene medicinske procedure u takozvana bolnička čvorišta. Ove institucije bile su najviše na jedan

sat putovanja (tj. 50-55 kilometara daljine) od većine naselja.<sup>30</sup> Osim ovih čvorišta formirana je mreža manjih bolnica sa osnovnom zdravstvenom ponudom. One su imale prihvatni radijus od 30 km. U isto vreme su pooštrena pravila u vezi sa regionalnim obavezama pružanja usluga, što je proizvelo pitanja slobodnog izbora lekara i jednakih prilika.

Kapaciteti za tretman u čvorištima određivani su centralno, dok su novouspostavljeni Saveti za regionalno zdravstvo (SRZ) određivali kapacitete manjih bolnica. Međutim, SRZ-ovi nisu hteli da donose odluke, tako da ih je donosio Sekretar za zdravstvo.<sup>31</sup> Kao rezultat, organizaciona struktura bolničkog tretmana potpuno se transformisala.

Država je zatvorila nekoliko institucija, npr. Nacionalni institut za psihijatriju i neurologiju, ili bolnicu *Schöpf-Merei*. U dvanaest bolnica su zatvoreni terapijski odseci i pretvoreni u stacionare za stare ljude i one sa hroničnim bolestima. Posle ovoga su uvedeni i novi snabdevački i bolnički okruzi, kako bi se smanjio priliv pacijenata. Nova struktura je transformisala kapacitete svakog regiona i institucije. Aktivni kapacitet smanjio se sa 60.058 na 44.215, dok se kapacitet za tretman povećao sa 20.124 na 27.169. Međutim, u procesu je bilo i regionalnih dispariteta, tako da je region Centralne Mađarske pretrpeo najveći gubitak.

Želja da se bolnice zadrže mobilisala je civilno društvo i lokalne vlasti, koji su zajedno organizovali demonstracije podrške bolnicama. Varoši i gradovi koristili su bolnice kao pokazatelje sopstvenog uspeha. Neke organizacije su pokrenule pravne sporove protiv akta i podnele tužbe pred Ustavnim sudom Mađarske. U septembru 2008. Ustavni sud je poništio neke sekcije akta, ali ta odluka nije uticala na uspostavljenju prostornu matricu.

Protesti i unutrašnje dileme zdravstvene politike uzrokovali su donošenje dodatnih mera za poboljšanje prostorne pravde. Te mere su, takođe, pokazale da su prostor, razdaljina i dostupnost postali ključni elementi zdravstvene politike. Na primer, pojavio se softver koji omogućava korisniku da izračuna dostupnost zdravstvenih ustanova. Postoje pokušaji da se razvije tretman pacijenata u zaostalijim mikroregionima i da se poveća broj ambulanti uz pomoć fondova Evropske unije.<sup>32</sup>

Sadržaj akta i njegovo prihvatanje pokazuju da je zdravstvena politika suočena sa ozbiljnom moralnom i teorijskom dilemom. Aktuelno finansiranje zdravstva zasnovano je na načelu solidarnosti i jednakih prilika. Stoga je zatvaranje određenih medicinskih ustanova dovelo do pogoršane dostupnosti za mnoge ljude. Mada su to reformatori nazvali liberalizacijom, zdravstveni sistem

---

<sup>30</sup> Prva verzija predloga zakona definisala je 31 bolničko čvorište, ali je zatim dodato još 8 ustanova, tako da je u konačnoj verziji određeno 39 bolničkih čvorišta.

<sup>31</sup> S. Joób, M. Zsolt: „Ellátják a kórházak baját“, *Index*, 19. decembar 2006, <http://index.hu/politika/belfold/korhaz6967/>; 15.12.2009.

<sup>32</sup> Trenutno, u 29 mikroregiona ne postoji tretman pacijenata, a u još 18 mikroregiona on nije adekvatan. Među ovim mikroregionima, njih 9 nema čak ni ambulantu.

se pomerio u pravcu Beveridžovog modela. Birokratska kontrola se povećala u sistemu i ustanove su morale da budu ekonomičnije. Osim toga, javno mnjenje je tumačilo nastojanja zdravstvene politike kao nasilje protiv jednakih prilika i prostorne dostupnosti i kao ograničavanje slobodnog izbora lekara.

## 6. Zaključci

Sabirajući napred predstavljene procese, možemo zaključiti da su se prostorni aspekti pojavili tek u poslednjoj fazi reforme mađarskog zdravstva. U ovoj fazi glavni cilj je bio razvijanje efikasnijeg sistema sa jakom birokratskom kontrolom, kroz regionalno izdiferencirano smanjenje kapaciteta za bolnički tretman. To nastojanje je razbilo prethodnu prostornu matricu zdravstva i dovelo u opasnost prostornu pravdu, koja je predstavljala ranije objavljeno načelo zdravstvene politike. Delimično zbog protivrečnosti, delimično zbog građanskih protesta i jakog lobiranja, donosioci odluka su ublažili smanjenje kapaciteta i pokušali da ustanove optimalnu veličinu regiona za pružanje zdravstvenih usluga. Stoga se prostorna struktura bolnica može gledati kao kompromis između dva sukobljena ali ključna načela zdravstvene politike: ekonomske efikasnosti i jednakih prilika.

Ova nastojanja su izazvala žestoke rasprave i sukobe i, kao rezultat tih sporenja, ideje o smanjenju kapaciteta su propale. To nas dovodi do zaključka da političari mogu da pretpostave da većina društva neće podržati koncepcije koje će žrtvovati dostupnost i prostornu pravdu na oltaru ekonomske racionalnosti.

U suštini, tema navedenih rasprava je problem spajanja dostupne i finansijski održive zdravstvene nege. Da li je moguće razviti prostornu matricu za zdravstvo koje je dostupno svima, ali koje je u isto vreme moguće finansirati?

Na osnovu ove rasprave, istraživanja se mogu proširiti u više pravaca. Može se analizirati šira lepeza dokumenata – na primer intervju i govori političara ili programi političkih stranaka. Kako transformacije utiču na zdravstvene prilike i zdravstveno stanje Mađara? U pogledu ovog drugog, situacija u Mađarskoj je lošija nego u Zapadnoj Evropi i postoje ogromne regionalne razlike unutar zemlje.



## Literatura

- Abouzaid, S. – Maio, V.: „The Inequality in Health Care Quality“, *American Journal of Medical Quality*, Vol. 24, 2009, str. 182-184.
- Andrews, G. J.: „Placing the consumption of private complementary medicine: everyday geographies of older peoples' use“, *Health & Place* 9, 2003, str. 337-349.
- Balázs, P.: „Biztosítási reform, jövőkép nélkül“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 2, 2008, str. 20-24.
- Brabyn, L. – Paul Beere, P.: „Population access to hospital emergency departments and the impacts of health reform in New Zealand“, *Health Informatics Journal*, Vol. 12, 2006, str. 227-237.
- Bugovics, E. – Bugovics Z.: „Javaslat a magyarországi kórházak struktúra - és ágyszámváltozásához“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 3, 2007, str. 8-15.
- Bugovics, E.: „Az egészségügyi reform esztétikájáról“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 1, 2008, str. 3-11.
- CSO: „A századvég halandóságának földrajzi különbségei Magyarországon“, CSO, Budapest, 2001 Ferge, Zs.: *Társadalmi újratermelés és társadalompolitika*, Közgazdasági és Kogi Kiadó, Budapest, 1982.
- Fülöp, R.: „Pazarlás vagy pénzkivonás?“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, 5-6, 2007, str. 22-25.
- Füzesi, Zs. – Busa, Cs. – Tistyán L.: „Új, innovatív egészségügyi programok fogadtatása a kistérségekben“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 3, 2007, str. 22-27.
- Goodchild, M. F. – Anselin, L. – Appelbaum, R. P. – Harthorn, B. H.: „Toward spatially integrated social science“, *International Regional Science Review*, 23(2), 2000, str. 139-159.
- Joób, S. – Zsolt, M.: „Ellátják a kórházak baját“, *Index* 2006, December 19<sup>th</sup>: <http://index.hu/politika/belfold/korhaz6967/>; December 15<sup>th</sup>, 2009.
- Józán, P.: „A halandóság alapirányzata a 20. században, és az ezredforduló halálzási viszonyai Magyarországon“, *Magyar Tudomány*, 4, 2002, str. 419-439.
- Józán, P.: „A halandóság földrajzi különbségei Magyarországon“, CSO, Budapest, 2001.
- Józán, P.: „Az ipari országok halandóságának néhány jellegzetessége az 1990-es években“, u: Glatz, F. (Ed.): *Élethelyzet – életminőség, zsákutcák és kiutak. Magyarország az ezredfordulón*. Magyar Tudományos Akadémia Stratégiai Kutatások, Budapest, 2002, str. 209-242.
- Kananatu, K.: „Healthcare Financing in Malaysia“, *Asia-Pacific Journal of Public Health*, Vol. 14, No. 1, 2002, str. 23-28.

- Karner, C.: „Nemzetközi egészségügyi finanszírozási modellek és az állam szerepvállalása“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 2, 2008, str. 3-15.
- Kearns, R. – Moon, G.: „From medical to health geography: novelty, place and theory after a decade of change“, *Progress in Human Geography*, 26. 5, 2002, str. 605-625.
- Kearns, R. A.: „Place and health: towards to a reformed medical geography“, *The Professional Geographer*, 45, 1993, str. 139-147.
- Kiss, J. P. – Mattányi, Zs.: „Stroke-ellátó központok és körzeteik optimalizálása a legrövidebb eljutási idő alapjá“, A Magyar Regionális Tudományi Társaság III. Vándorgyűlése, Sopron, 2005.
- Kulcsár, K. – Bayer, J. (Eds.): „Társadalom, politika, jogrend“, *Magyar Tudománytár*, MTA Társadalomkutató Központ – Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 2003, str. 178-163.
- Németh Zs.: „Egészség minden szakpolitikában“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, 5-6, 2007, str. 40-43.
- Orosz, É. – Kovács, K. – Mogyorósy, Zs.: „Az egészségügy területi egyenlőtlenségei a 90-es évtizedben“, ELTE Szociológiai és Szociálpolitikai Intézet Egészség-gazdaságtani Központ, Budapest, 2001, str. 47-93.
- Orosz, É.: „A magyar egészségügy területi egyenlőtlenségei“, u: Enyedi, Gy. (Ed.): *Társadalmi és Területi egyenlőtlenségek Magyarországon*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1993.
- Orosz, É.: „Az egészségügy területi egyenlőtlenségei – Az újraértelmezés szükségességéről“, *Tér és Társadalom*, 2, 1989, str. 3-19.
- Orosz, É.: „Az egészségügyi infrastruktúra területi különbségeinek vizsgálata“, MTA RKK Eredményei 1. Pécs, 1985.
- Orosz, É.: „Egészség és egészségügy az ezredfordulón“, u: Kulcsár, K. – Bayer, J. (Ed.): *Társadalom, politika, jogrend. Magyar Tudománytár 4*, MTA Társadalomkutató Központ – Kossuth Kiadó, Budapest, 2003, str. 177-209.
- Orosz, É.: „Félúton vagy tévúton? Egészségügyünk félmúltja és az egészségpolitika alternatívái“, Egészséges Magyarországért Egyesület, Budapest, 2001.
- Painter, J.: „Critical human geography“, u: Johnston, R.J. – Gregory, D. – Pratt, G. – Wats, M. (Eds): *The dictionary of Human Geography*, Fourth edition, Blackwell, London, 2000, str. 126-128.
- Parr, H.: „Medical geography: critical medical and health geography?“, *Progress in Human Geography*, 2, 2004, str. 246-257.
- Paton, C.: „The state in health: global capitalism, conspiracy, cock-up and competitive change in the NHS“, *Public Policy and Administration*, Vol. 16, No. 4, 2001, str. 61-83
- Perlow, E.: „Accessibility: global gateway to health literacy“, *Health Promotion Practice*, Vol. 11, 2010, str. 123-131.

- Powell, M.: „On the outside looking in: medical geography, medical geographers and access to health care“, *Health & Place*, 1 (1), 1995, str. 41-50.
- Schlanger, J.: „Healthcare and social care reforms in the Czech Republic“, *Transfer: European Review of Labour and Research*, 9, 2003, str. 137-144.
- Simon Kis, G.: „Egészségügyi reform“, *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, 1, 2008, str. 2-14
- Sørensen, J. F. L.: „The potential migration effect of rural hospital closures: A Danish case study“, *Scandinavian Journal of Public Health*, Vol. 36, 2008, str. 460-466.
- Szalai, J.: „Az egészségügy betegségei“, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1986.
- Uzzoli, A. – Varga, T.: „A kórházszerkezet átalakítás hatásai a Közép-Magyarországi Régióban“, *Comitatus*, 9, 2007, str. 17-24.
- Uzzoli, A.: „A magyar egészségügyi ellátórendszer strukturális átalakításának területi vonatkozásai“, *Tér és Társadalom*, 3, 2007, str. 103-115.
- Wendt, C.: „Mapping European healthcare systems: a comparative analysis of financing, service provision and access to healthcare“, *Journal of European Social Policy*, 19, 2009, str. 432-445.
- Yoshida, N. – Deichman, U.: „Measurement of Accessibility and Its Applications“, *Journal of Infrastructure Development*, Vol. 1, 2009, str. 1-16.

Rad primljen: 25. novembra 2009.

Odobren za štampu: 15. decembra 2009.

LECTURER VIKTOR PÁL, PHD  
*Department of Social and Economic Geography,  
Faculty of Science and Informatics, University of Szeged*  
LECTURER LAJOS BOROS, PHD  
*Department of Social and Economic Geography,  
Faculty of Science and Informatics, University of Szeged*

## THE RELATIONSHIP BETWEEN HEALTH POLICY AND SPATIAL JUSTICE – THE CASE OF HUNGARY

### Summary

*The paper deals with the most important connections between the transformations of the Hungarian health care system, the health care policy, and the spatial aspects of the equal opportunities. Based on the content analysis of legal documents we outline the main spatial characteristics of the Hungarian health care reform.*

*According to our findings the spatial aspects only appeared in the last stage of the Hungarian health care reform. The duality of efficiency and effectiveness dominates the professional and political debates about the health care delivery system. The main question of these: is it possible to develop a spatial pattern for the health care, which is accessible to everyone but remains possible to be financed?*

**Key words:** health care reform, health care system, spatial justice, Hungary

**JEL classification:** I 11, I 18

DR GABRIJELA LUDEŠER, NAUČNI SARADNIK\*  
Odsek za političku geografiju i regionalni razvoj,  
Geografski institut, Univerzitet u Pečuju

## DRUŠTVENA SREDINA I SPOSOBNOSTI POJEDINAČNIH KOMPANIJA

**Sažetak:** Ovaj rad treba da ukaže na važnost društvenih i individualnih faktora, na osnovu obavljenih istraživanja. Empirijska studija obavljena je između 2006. i 2009. u tri sela okruga Baranja (Bikeš, Himešhaza i Salanta). U izboru preduzetnika, autor je nastojao da ne izabere one najmanje, samozaposlene. Broj preduzetnika u oblastima poljoprivrede, usluga i mašinske mehanike, bio je 24 (Bikeš – 10, Salanta – 7 i Himešhaza – 7), od kojih neki poseduju po nekoliko preduzeća (čak do 5). Ukupno, preduzeća minimalno zapošljavaju 205 ljudi.<sup>1</sup> Članovi porodice igraju važnu ulogu u aktivnostima preduzeća, kroz redovni ili povremeni rad, čak i kada se ne vode kao zaposleni. Zato je broj zaposlenih zapravo veći, i autor može samo okvirno da proceni njihov tačan broj. Društva sa ograničenom odgovornošću, ograničena partnerstva i akcionarska društva takođe su bila obuhvaćena istraživanjem.

**Ključne reči:** preduzetnik, društveni faktori, kultura, individualni uslovi, vrsta aktivnosti, navika, motivacija

**JEL klasifikacija:** M 13, M 14

### 1. Uvod

Važnost individualnih, društvenih i kulturnih sposobnosti u osnivanju preduzeća obično se potcenjuju. Naučnici koji su se bavili ispitivanjem kulturnih faktora preduzeća: DŽOZEF ŠUMPETER (1980), PITER KILBI (1979), PITER MORIS i ENTHONI SOMERSET (1971), BRIDŽIT BERGER (1998), KUCI TIBOR (2000) smatraju da je pri osnivanju preduzeća važna društvena klima. Prema ALEKSANDERU GERŠENKRONU (1966), zadatak elite je da stvori povoljnu atmosferu. TAL-KOT PARSONS i NIL SEMELSER (1956), FRED RIGS (1964), EVERET HAGEN (1968) i mnogi drugi ističu važnost vrednosti i normi u stvaranju društva koje legitimizira preduzeća. U sličnim društvenim uslovima pogodnim za osnivanje predu-

\* E-mail: ludescherg@yahoo.com

<sup>1</sup> Najveći poslodavac u mestu Salanta zapošljavao je 100 radnika u martu 2009. Broj zaposlenih bio je za 10-20 veći tokom prethodnih godina.

zeća ne postaje svako preduzetnik. Zato je važno postaviti pitanje ko je taj koji će postati preduzetnik. Lične sposobnosti igraju važnu ulogu u procesu preduzetništva. Dok će jedna osoba uvek biti zaposleni radnik, druga će biti preduzetnik. Svako ima svoja specifična svojstva: neki ljudi su uvek u pokretu, žele izazove, rizikuju, dok drugi pridaju veliku vrednost sigurnosti, miru. Prema DŽOZEFU ŠUMPETERU (1982), psihološke karakteristike su veoma važne, ne samo prilikom osnivanja preduzeća, veći i u vođenju preduzeća. Motivacija preduzeća zavisi od volje za moć, želje za vladanjem i ambicije preduzetnika.

## 2. Društveno okruženje preduzeća

Postoje sličnosti u lokaciji pomenuta tri sela ali, u isto vreme, postoje i bitne razlike. U Bikeš se može stići i vozom i drumom. Udaljen je 20 km od Pečuja, a nedostaci u njegovoj infrastrukturi detaljno su opisani u studiji: selo nema gasovod niti bilo kakvu kanalizaciju. U njemu postoji 76 registrovanih preduzeća (KSH, 2008). Himešhaza je dostupna jedino drumom, nalazi se 40 km od Pečuja, ima adekvatnu infrastrukturu i 112 preduzetnika (KSH, 2008). U pogledu lokacije, najbolja je Salanta: udaljena je 18 km od centra okruga (nalazi se na putu koji povezuje Harkanj sa Pečujem) ali, s druge strane, nije povoljna u pogledu infrastrukture, pošto nema kanalizaciju. Broj preduzeća u selu je 109 (KSH, 2008).

Autor smatra da u nepovoljnim lokalnim uslovima ne dolazi do osnivanja preduzeća i da će lokalna sredina stagnirati. Ako ekonomsko i infrastrukturno okruženje postane povoljno, preduzetničko raspoloženje će oživeti. Ali to nije dovoljno da bi se promene desile – potrebno je da se institucionalni sistem društva i razmišljanje ljudi promene.

Mađarski preduzetnici su doživeli nekoliko ekonomskih i društvenih krhova, i njihov efekat se može videti u delovanju sadašnjih preduzetnika. Proces nacionalizacije koji je počeo 1946. trajao je do 1949. (nacionalizovana su sva preduzeća sa više od 10 zaposlenih) i obuhvatio je sva proizvodna i uslužna preduzeća.<sup>2</sup>

„Početkom 1950-ih, sa suzbijanjem maloprodajne trgovine i malih industrija i njihovim organizovanjem u industrijske zadruge, desila se nacionalizacija proizvodne opreme – osim u poljoprivrednom sektoru“.<sup>3</sup>

Zbog visokog nivoa isporuke državi i poreskih obaveza tokom 1948-1949. g. (i od 1949. likvidacije preduzeća u vlasništvu kulaka), povećane su zemne površine koje su nuđene državi, sa preko 300.000 hektara 1949. do više od 900.000-950.000 hektara sredinom 1950-ih.

<sup>2</sup> A. BUDAY-SÁNTHA: *Policy of agricultural-policy of region*, Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 2001.

<sup>3</sup> A. BUDAY-SÁNTHA, *ibidem*, str. 75.

„Reorganizacijom velikih poljoprivrednih farmi, mali posednici skoro su nestali... Kroz kućne zadruge i zemljište uzeto u zakup od velikih farmi, omogućena je mala proizvodnja. Zvanično objavljeni cilj bio je obezbeđivanje porodičnih potreba u uslovima velikog nedostatka hrane u zemlji, kao i stvaranje uslova za zarađivanje dodatnih prihoda koji su bili neophodni zbog malih plata u zadrugama“<sup>4</sup>

Početakom 1960-ih, država nije subvencionisala, ali nije ni ograničavala malu proizvodnju, što je zamenjeno proizvodnjom u malim fabrikama u drugoj polovini 1960-ih. Tako je stvoren takozvani sistem integracije domaćinstava.

Pošto su korišćenje hemikalija i mehanizovana poljoprivreda postali uobičajeni tokom 1970-ih, više nije bilo moguće zapošljavati određeni broj radnika. Taj problem rešavan je izmeštanjem u domaćinstva. Tokom 1980-ih, proširenje male proizvodnje bilo je rešenje za povlačenje centralne vlade i ograničene plate. Kao i poljoprivreda, stočarstvo je prelazilo u ruke preduzetnika. To rešenje je omogućilo da se pređe iz povremene zaposlenosti u punu zaposlenost preduzetničkog tipa.<sup>5</sup>

Finansijsko jačanje poljoprivrednih zadruga omogućilo je seoskom stanovništvu jednu vrstu „civilizatorskog“ razvoja. Tokom 1980-ih počele su da se pojavljuju veće i udobnije kuće, a životni standard seoskog stanovništva se povećavao.

Nova prelomna tačka desila se krajem 1980-ih. Pad poljoprivrednog izvoza na istok i smanjenje pratećih subvencija doneli su veliki gubitak prihoda poljoprivrednom sektoru, što je rezultiralo i padom zarade poljoprivrednih radnika.

Posle 1989. ekonomski status Mađarske radikalno se promenio. Seosko stanovništvo ponelo je glavni teret opšte i nacionalno-ekonomske krize, a na njega je uticao i gubitak posla u industrijskim i građevinskim sektorima. S jedne strane, „skuplji“ radnici koji su putovali na posao, otpušteni su da bi se poslodavci oslobodili putnih troškova. S druge strane, smanjenje porudžbina od strane gradskih preduzeća dovelo je do zatvaranja ruralnih ogranaka. Konačno, smanjenje porudžbina je, takođe, pogodilo i industrijske, građevinske i druge komplementarne aktivnosti poljoprivrednih preduzeća.<sup>6</sup>

IVAN ILEŠ smatra da je prava proletarizacija počela posle kraha „proleterske države“, i da je tada zaustavljeno napredovanje niže srednje klase. „S jedne strane, oni su izgubili svoje gradske poslove, a s druge, zbog nivoa poljoprivrednih cena i raspadnutog ili „previše kriminalizovanog“ sistema zaliha, mogućnost zarade u poljoprivrednom sektoru se smanjila, a većina ljudi je spala na samopotrošnju

<sup>4</sup> A. BUDAY-SÁNTHA, *ibidem*, str. 91.

<sup>5</sup> *Ibidem*.

<sup>6</sup> I. ILLÉS: „Policy of village-policy of agricultural“, Kovács Teréz (Ed.): *Third Village Conference from agriculture to rural development*, MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs, 1995, str. 55.

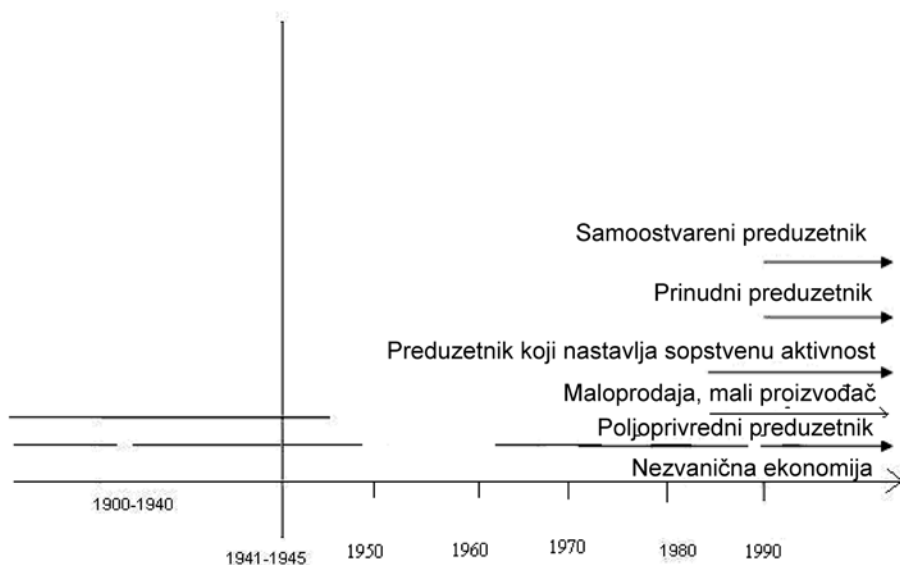
i poljoprivredu za sopstvene potrebe. Oba stuba prelaska u redove srednje klase bila su izgubljena – ili bar bila ugrožena<sup>7</sup>.

Osnivanje preduzeća većinom je počelo posle 1989, uglavnom u nezvaničnoj ekonomiji, poljoprivrednoj industriji, maloj trgovini i maloj proizvodnji. Uz to, nekadašnji „prevaranti“ i pojedinci sa izraženim preduzetničkim sposobnostima, napustili su svoje poslove, nadajući se boljoj zaradi i većoj nezavisnosti u svojim novim kompanijama. Tip preduzeća odgovarao je njihovim kvalifikacijama i iskustvu. Preduzetnici koji su osnivali „preduzeća“ u to vreme rizikovali su malo, i njihova ulaganja bila su mala.

Sredinom 1990-ih, pritisak je iznedrio novu vrstu preduzetnika. To su bili ljudi koji su, ili izgubili posao, ili im je postalo nemoguće da putuju na posao. Da bi mogla da se održi, ova „klasa“ ljudi počela je da radi za sebe. U tim slučajevima, ulaganja u preduzeće su minimalna, pošto većina smatra vođenje preduzeća privremenim rešenjem. Međutim, ima primera gde su takva preduzeća prevazišla izvorna očekivanja iz prvih dana poslovanja.

U drugoj polovini 1990-ih pojavljuje se tip „samoostvarenog“ preduzetnika. Pripadnici ove grupe imaju jake unutrašnje motivacije i osnovali su firme da bi iskoristili društvene mogućnosti koje su se nudile (slika 1).

Slika 1: Društvena tranzicija preduzeća



Izvor: sopstvena kompilacija

<sup>7</sup> Ibidem.



Specifični socio-ekonomski sastav ova tri istražena sela upućuje na različite preduzetničke karakteristike.

Osim prethodnog iskustva u osnivanju preduzeća, takođe, važni su i nivo prihvaćenosti i pomoći koje pruža društvo. Potrebna su dva društvena uslova da bi preduzeće nastalo i uspešno radilo. Na prvom mestu, svet ispunjen porodičnim odnosima, prijateljstvima i susedstvima ne dozvoljava ravnodušan odnos prema preduzetniku. Drugo, ako preduzeće želi da bude uspešno, ono mora da obezbedi saradnju okruženja u osnivanju i delovanju „preduzeća“ (Kuczi, 2000).

Da bi se ispunila ova dva uslova, potrebno je da pojedinci u lokalnom društvu budu povezani ili bar mora doći do različitih interakcija, koje bi bile motivisane kulturom i teritorijalnom blizinom. Na osnovu autorove empirijske studije, može se primetiti da društvo Bikeša ne poseduje tako jaku kulturu ili društveno proživljenu prošlost koje bi omogućile osnivanje jakih, neprinudnih preduzeća. Uz to, lokalne vlasti ne motivišu niti pomažu osnivanje preduzeća i njihovo jačanje. Kada su određivale seosku industrijsku taksu, lokalne vlasti su razrezale taksu od 1,7% na neto zaradu, ili 1000 HUF dnevno paušalno. To nije slučaj sa drugim istraženim selom, Himešhza. Vlasti i društvo ovog sela pružaju optimalne uslove za osnivanje i delovanje preduzeća. Među stanovnicima mogle su se uočiti bliske interakcije, bez obzira na činjenicu da svako živi svoj svakodnevni život i na to što, prema svedočenjima, ljudi imaju malo vremena da posvete drugima. Delovanje manjih zajednica (folklornih grupa, sportskih udruženja, horova, itd.) pomaže u ostvarivanju međuljudskih kontakata i pruža priliku za obostrane komunikacije između preduzetnika i korisnika. Članovi porodice i rodbina imaju bliske odnose, i nije retko da pripadnici nekoliko generacija žive jedni pored drugih.<sup>8</sup> To je važno sa više aspekata: na primer, porodica i prijatelji pomažu jedni drugima i na nivou ideja i na nivou podrške pri osnivanju preduzeća, kao i, ako je potrebno, radom ili finansijskim sredstvima. Tokom istraživanja, autor je bio svedok primera gde je jedan preduzetnik odredio lepezu funkcija na osnovu proizvodnog profila drugog preduzeća.

Najveća podrška preduzetnicima od strane lokalne vlasti je nepostojanje industrijske takse u selu.<sup>9</sup>

Himešhza poseduje ohrabrujuće društveno-kulturno okruženje, što ima pozitivan efekat na osnivanje i razvoj preduzeća, bez obzira na njihov proizvodni tip.

U slučaju sela Salanta, odnos lokalnih vlasti prema preduzetnicima ne može se smatrati podržavajućim: vlasti su nametnule najvišu moguću industrijsku taksu na lokalne preduzetnike, koja iznosi 2% od godišnje neto zarade, ili 1500 HUF dnevno paušalno. Većina preduzetnika to smatra visokim i žali se da lokalne vlasti ne uzimaju uvek u obzir interese lokalnih preduzetnika. Na primer, lokalni preduzetnici nisu uvek pozvani da učestvuju u projektima koje finansira lokalna vlast.

<sup>8</sup> Broj razvedenih ili razdvojenih parova je nizak.

<sup>9</sup> Lokalna vlast je razmatrala uvođenje industrijske takse u jesen 2008.

Radna kultura lokalnog društva u selu Salanta (ljubav prema radu, radni moral) mogla bi da proizvede preduzetničku klasu, ali ne postoji adekvatna podrška za rad preduzeća.

Da sumiramo: istraživanjem u ova tri sela, autor je došao do zaključka da su osnivanje i delovanje preduzeća povezani sa specifičnim društveno-kulturnim okruženjem lokalnog društva.

### 3. Individualne sposobnosti preduzetnika

Individualne sposobnosti preduzetnika pospešuju uslove osnivanja preduzeća i određuju uspeh njihovog delovanja. Jedan broj autora izučavao je određujuće faktore individualnih sposobnosti preduzetnika.<sup>10</sup>

Svaki autor je na različit način objasnio i definisao te faktore. DŽOZEF ŠUMPETER<sup>11</sup> rekao je da su karakteristike preduzetnika sadržane u njihovoj ličnosti, etici i društvenom položaju. Prema objašnjenju koje je dao MAKS WEBER<sup>12</sup>, moral stoji u pozadini ekonomskog ponašanja.

Prema viđenju autora, na osnovu individualnih svojstava i sposobnosti može se utvrditi ko će biti preduzetnik i da li će biti uspešan. Ipak, ne postoji personalni test koji bi mogao da pomogne u ovom predviđanju. Sadašnja studija razmatra ulogu koju u osnivanju preduzeća i aktivnosti preduzetničke klase igraju faktori motivacije, navika, radnog morala i organizacije, smera društvenog kapitala i odnosa ka sopstvenoj budućnosti.

#### 3.1. Preduzetnička aktivnost zasnovana na navici

U „Protestantskoj etici i duhu kapitalizma“, WEBER<sup>13</sup> skreće pažnju na činjenicu da moral stoji u pozadini ekonomskog ponašanja. WEBER je ustanovio vrste aktivnosti, i za tu tipologiju možemo naći reference čak i u sadašnjoj sociološkoj teorijskoj literaturi. WEBER razlikuje četiri vrste aktivnosti: ciljno-racionalnu, vrednosno racionalnu, impulsivnu ili emotivnu i tradicionalnu.

Razumno je, sa stanovišta studije, dodati i varijable obrazaca koje je ustanovio PARSONS (1951). Varijable obrazaca se nalaze u samom središtu Parsonsove teorije o aktivnosti, a takođe su važne i referentne tačke u sistemskoj teoriji. Vari-

<sup>10</sup> J. A. SCHUMPETER: „The Entrepreneur“, Lengyel Gy. (Ed.): *The Entrepreneur. Szociológiai Füzetek*, 28, ELTE Szociológiai Intézet és Továbbképző központ, Budapest, 1982, str. 29-58; M. WEBER: *Studies*, Osiris Kiadó, Budapest, 1998; T. KUCZI: *Small business and social environment*, Replika Könyvek - Mediator Bt. Budapest, 2000; B. BERGER: *The Culture of Modern Entrepreneurship*, Replika 29, March 1998, 2000, str. 171-184.

<sup>11</sup> J. SCHUMPETER, ibidem.

<sup>12</sup> M. WEBER: *The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism*, Gondolat Kiadó, Budapest, 1982 [1905]

<sup>13</sup> M. WEBER: ibidem.

jable obrazaca se delimično odnose na stavove aktivnog, a delimično na određene spoljne uticaje koji su od značaja za „aktivnog“. Na osnovu toga, aktivno uvek mora da bira između sledećih stanovišta: (1) emotivnog i emotivno ravnodušnog, (2) specifičnog i opšteg, (3) zasnovanosti na kvalitetu i na učinku i (4) rasute i definisane usmerenosti.<sup>14</sup>

PARSONS je ustanovio varijable obrazaca iz diferencijacije koncepata „zajednice“ i „društva“ koje je ustanovio TENIJES. Prema Parsonsovom gledištu, aktivno treba da analizira komponente situacije ne samo sa stanovišta TENIJESA, već i na osnovu četiri napred navedena stanovišta.

Prema teoriji ZOLTANA FARKAŠA<sup>15</sup>, komponente zadovoljavanja potreba opisuju stanovišta koja predstavljaju obrasci varijabli, tako da u pozadini četiri obrasca varijabli stoji samo jedno suštinsko gledište. FARKAŠ pokazuje kako komponente zadovoljavanja potreba mogu biti jednake obrascima varijabli.

Emotivni ili emotivno ravnodušni obrazac varijable nastoji da postigne neposredno zadovoljenje aktivnog (tj. preduzetnika) ili da poništi neposredno zadovoljenje i uzme u obzir neposredne posledice akcije. U slučaju drugog obrasca varijable, aktivno pokušava da oceni postojeće sa stanovišta njihovih sopstvenih motiva ili sa stanovišta prepoznavanja opštih referenci. Treći primer varijable odnosi se na to da aktivno uzima u obzir druge aktivne na osnovu samog njihovog „kvaliteta“, ili na osnovu njihovog učinka, tj. na osnovu posledica aktivnosti. Poslednji obrazac varijable odnosi se na izbor između rasutog ili određenog stava, i izražava da su uticaji iz okruženja važni u celosti ili važni samo sa određenog stanovišta.<sup>16</sup>

U analiziranju preduzetnika, autor bi želeo da koristi Veberove tipove aktivnosti i Parsonsove obrasce varijabli na prvom mestu i, imajući ih u vidu, autor bi želeo da koristi Farkašove glavne tipove aktivnosti. Parsonsova i Farkaševa teorija aktivnosti nisu stvorene za analiziranje i klasifikaciju preduzetnika, već za razumevanje društvenih odnosa.

Ciljno-racionalni preduzetnici čine sve za svoja preduzeća, emotivno su neutralni, imaju tačan, osoben plan za postizanje svojih ciljeva i određuju sredstva za to. Kvalitet je najvažnija tačka njihove poslovne strategije. Paralelno sa ciljnom racionalnošću, ovi preduzetnici se mogu opisati na osnovu Parsonsovih obrazaca varijabli: emotivno neutralni, osobenost, kvalitet i određene navike.

Na prvi pogled, razlika između vrednosno-racionalnog i ciljno-racionalnog tipa aktivnosti nije značajna, pošto se ta aktivnost može opisati osobenošću, kvalitetom i određenošću. Ono što razlikuje ove dve aktivnosti jeste emocija, pošto vrednosno-racionalni tip ne određuje ciljeve bez bilo kakvih emocija, kako to radi ciljno-racionalni. Vrednosno-racionalni tip, zasnovan na Parsonsovim tipo-

<sup>14</sup> T. PARSONS: *The social system*, Free Press, New York, 1951.

<sup>15</sup> Z. FARKAS: *The social relations. The theory of the institutional sociology*, Miskolc, Bíbor Kiadó, 2001.

<sup>16</sup> PARSONS, ibidem; FARKAS, ibidem.

vima aktivnosti, malo je više izdiferenciran u ovoj kategoriji nego što je slučaj sa ciljno-racionalnim. Emocija je glavna određujuća snaga u odlukama vrednosno-racionalnog preduzetnika. Glavni cilj preduzetnika, paralelno sa egzistencijom, je da egzistencija i njegovo delovanje budu u skladu sa njegovim načelima. To važi i u slučaju da njegova aktivnost rezultira finansijskim gubitkom. On zna svoje mogućnosti i pokušava da postigne kvalitet, ali maksimalna realizacija nije uvek moguća zbog njegove vrednosne hijerarhije. Ovakvi preduzetnici mogu da obezbede svoju egzistenciju na druge načine.

Ljudi sa tipom emotivne aktivnosti imaju dobar osećaj za upravljanje kompanijom, ali njihove mere nisu uvek dobro izvagane i utemeljene, jer su njihove aktivnosti pune emocija, pune strasti. Njihove aktivnosti operišu na opštem nivou, pošto su dosta neorganizovani, što u mnogim slučajevima može da škodi efikasnom delovanju. Kada su počeli da vode svoja preduzeća, oni su imali veliki entuzijazam, planove i investicioni polet, ali su vremenom postali razočarani, pošto su postignuti rezultati zaostajali daleko iza očekivanja. Dakle, početni pozitivni emotivni naboj na kraju je završio u lošem raspoloženju i pesimizmu. U slučaju ovih preduzetnika, može se zaključiti da emocije vladaju raciom. U radu preduzeća, veći naglasak se stavlja na učinak nego na kvalitet.

Konačno, „tradicionalna aktivnost je motivisana duboko ukorenjenim navikama“.<sup>17</sup> Ovi imaju određene ciljeve, ali nisu prvenstveno usmereni ka sticanju dobiti, pošto kompanijom upravlja ljubav prema datoj aktivnosti. Preduzetnik je motivisan posvećenošću ka održavanju nasleđa predaka; međutim, mala preduzeća imaju kratak životni vek i samo mali procenat uspeva da opstane tokom tri generacije.<sup>18</sup>

Da sumiramo: vršeći analizu preduzetnika na osnovu njihovog tipa aktivnosti, autor je zaključio da preduzetnici u datim kategorijama (ciljno-racionalna, vrednosno-racionalna, itd.) obavljaju svoje aktivnost na sličan način, pošto su njihova preduzeća osnovana u sličnim ekonomsko-kulturnim uslovima. Navika ima posebnu funkciju, pošto ovi preduzetnici stvaraju i vode svoja preduzeća na osnovu sopstvenog tipa aktivnosti.

#### 4. Motivacija preduzetnika

Napred opisani tipovi aktivnosti određeni su prinudom i potrebama, koje FARKAŠ smatra važnim faktorima koji stoje u pozadini aktivnosti. Autor ovo dopunjuje idejom da, sa stanovišta motivacije, nije nebitno da li su akti pojedinca motivisani unutrašnjom ili spoljnom motivacijom. „Unutrašnja motivacija se odnosi na činjenicu da su sama aktivnost, sam zadatak – nagrade. Nasuprot tome, spoljna motivacija se odnosi na spoljne posledice aktivnosti i na spoljnu

<sup>17</sup> M. WEBER: *Studies*, Osiris Kiadó, Budapest, 1998, str. 53.

<sup>18</sup> B. BERGER: „The Culture of Modern Entrepreneurship“, *Replika* 29, March 1998, str. 171-184.

nagradu. U određenim okolnostima, unutrašnja i spoljna motivacija mogu se potvrđivati jedna nauštrb druge. Drugim rečima, ako se funkcije spoljnih motivacija povećavaju, to dovodi do smanjenja važnosti unutrašnjih motivacija, i obratno<sup>19</sup>.

Tabela 1 prikazuje unutrašnju/spoljnu motivaciju i kombinacije neposredno/posredno i potrebe/prinuda.

**Tabela 1** Motivacije preduzetnika na osnovu glavnih tipova aktivnosti

Motivacija	Potrebe – prinuda		Efekat
Unutrašnja	Neposredno motivisana potrebama	Posredno motivisana potrebama	Pozitivan
Spoljna	Neposredno motivisana prinudom	Posredno motivisana prinudom	Negativan

**Izvor:** Sopstvena kompilacija

Karakteristike ekonomskih aktera koji imaju unutrašnju motivaciju su takve da su oni, u vreme osnivanja preduzeća, bili motivisani faktorima kao što su samorealizacija, profesionalni razvoj i neiskazana misija. Preduzeća sa snažnom unutrašnjom motivacijom se, takođe, odlikuju ekonomskom sposobnošću, aktivnostima tipa „na pravom mestu u pravo vreme“, što se ogleda u ekonomskoj situaciji datih preduzeća.

Motivatori spoljno motivisanih preduzeća su obezbeđivanje svakodnevne egzistencije, i pribavljanje potrebnih finansijskih dobara. Ona planiraju na kratki rok; njihovi ciljevi su motivisani izbegavanjem neuspeha, što isisava snagu iz unutrašnjih mogućnosti usmerenosti ka uspehu. Uz to, u slučaju ovih preduzetnika, paralelno sa gore pomenutim, takođe se može uočiti efekat motivacije na ekonomiju. Preduzeća sa spoljnom motivacijom, većinom u Bikešu, spadaju među preduzeća kojima nedostaje kapital i koja rade u prinudi. Njihovo funkcionisanje može se okarakterisati borbom za opstanak umesto razvojem i stalnim radom, neizvesnošću umesto sigurnošću. Zarad boljeg razumevanja odnosa između motivacije i funkcionisanja, dajemo primer: prilikom kupovine određene alatke, unutrašnje motivisani preduzetnik pokušava da odgovori novim zahtevima i očekivanjima; s druge strane, spoljno orijentisani preduzetnik tako odlučuje samo ako su egzistencija i sigurnost njegovog preduzeća ugroženi. Takođe, istina je da, kod ove motivacije, dostupni kapital može da odlučuje.

<sup>19</sup> A. BANDURA: *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognition Theory*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1986, str. 243.

Na osnovu uporednih analiza, može se videti da preduzeća koja su motivirana unutrašnjim potrebama realizuju svoje preduzetničke aktivnosti na ciljno-racionalan način. Uz to, istraživanje govori da ciljno-racionalni preduzetnici uspešno vode svoja preduzeća. U toku studije, autor je imao prilike da pronađe preduzetnika koji je u početku bio motivisan prinudom, a koji danas upravlja kompanijom koja je u dobrom ekonomskom stanju.

## 5. Mreža preduzetničkih odnosa i odnosni kapital

Koncept – koji koristi i autor – odnosnog kapitala kod preduzetnika, rezultat je radova Džejmsa Kolemana i Pjera Burdijea.

KOLEMAN<sup>20</sup> koristi tri vrste kapitala: finansijski kapital, ljudski kapital ili kapital znanja i društveni ili odnosni kapital. KOLEMAN smatra da svaki od tri tipa kapitala može da pomogne pojedincu u postizanju njegovih ciljeva. Uz to, različiti tipovi kapitala mogu se pretvoriti jedan u drugi: npr. uz pomoć kapitala znanja možemo imati odnose, a odnosi se mogu pretvoriti u finansijski kapital, i tako dalje.

Najvažnija karakteristika analize mreže odnosa je činjenica da se ona ne usredsređuje na celu mrežu odnosa, već samo na odnose datih aktera. U analiziranju mreže veza u selima Bikeš i Salanta, bilo je varljivo to što su svi akteri bili međusobno povezani jer, uprkos tome, to se nije manifestovalo u formi finansijskog kapitala. Međutim, preduzetnici se međusobno poznaju, imaju svakodnevne interakcije, ali ne može se govoriti o poslovno-zasnovanoj saradnji. Razlog za to je – osim u slučaju poljoprivrednih preduzetnika – da oni još uvek nisu shvatili prednosti odnosa i saradnje, tj. da, slično ljudskom kapitalu, odnosni kapital povećava učinak preduzeća. Njima treba finansijski kapital da bi postigli ciljeve, ali on se može pribaviti samo uz pomoć odgovarajućeg odnosnog kapitala.

Razlog odsustva mreže finansijskih odnosa leži u činjenici da oni smatraju srodne pojedince potencijalnom konkurencijom i takmacima, i da oni na taj način nastoje da zaštite svoje tržište. Oni traže preduzetnike, poslovne partnere za saradnju i građenje odnosa izvan sela.

U slučaju preduzetnika iz sela Himešhaza, stvorena je jača mreža odnosa, što je rezultat udaljenosti od Pečuja i zajedničke kulture, uprkos činjenici da je etnički sastav sela bitno promenjen 1945. Mešoviti brakovi i rodbinske veze kasnije su razbili taj zid razdvajanja i u selu je nastalo novo kulturno jedinstvo. Većina preduzetnika gaji međusobne veze radi interesa lokalnog društva. Možemo postaviti pitanje: koja vrsta odnosa postoji između lokalnih preduzetnika?

U toku studije, autor je došao do sledećih zaključaka:

<sup>20</sup> J. COLEMAN: „Social capital in the creation of human capital“, *American Journal of Sociology* 94, 1988, str. 95-120.

Preduzetnici u datom selu poznaju jedan drugog i imaju korist od toga. Oni dobro poznaju svoje aktivnosti, što olakšava prikupljanje informacija o situaciji u selu, što čini tok informacija jeftinijim, a primljene informacije tačnijim.

Odnosi ispunjavaju svoj cilj ako su u središtu zajednički interesi: dolazak firme „Strabag“ ili ometanje gradnje. Tokom organizovanja programa u selu Himešhaza, svi aktiviraju te unutrašnje/spoljne odnose, koji veoma efektno mogu da doprinesu postizanju zajedničkog cilja.

Slava, poštovanje i poznatost donose uticaj među važnim klasama, tako da su preduzetnici zauzeli vodeće položaje u selima.

Preduzetnici pridaju veću važnost odnosima izvan sela, a korist vrednuju prema finansijskom kapitalu.

Preduzetnici „vuku“ jedan drugog tokom svojih aktivnosti.

Tokom intervjua, postavljeno je i ovo pitanje: Da li biste želeli da imate takvu saradnju? Većina preduzetnika iz sela Bikeš i Salanta odgovorila je odrečno ili je bila ravnodušna. Autor smatra da oni ne žele da formalizuju postojeće neformalne odnose i odnosni kapital, pošto je i sadašnji nivo za njih dovoljan i omogućava im adekvatne mogućnosti za informisanje i saradnju.

## 6. Orijentisanost ka budućnosti i ciljevi preduzetnika

Studije autora HIDEG-NOVÁKI<sup>21</sup> pokazale su da se usmerenost ka budućnosti može objasniti kroz tumačenje odnosa pojedinaca i grupa (preduzeće, ustanova) prema budućnosti i prema promenama koje se dešavaju u komponentama. Zanimanje i razmišljanje o budućnosti mogu da proizvedu aktivnosti koje se sprovode u ime budućnosti, a koje su sredstvo izražavanja realizacije promena. Vrednosno ispunjena usmerenost ka budućnosti govori nam da je ono što činimo radi budućnosti ograničeno i vođeno razmišljanjem i stavovima pojedinaca.

Istraživanja autora su pokazala da je preduzetnikova usmerenost ka budućnosti određena ekonomskim stanjem sela. Preduzetnici iz Bikeša koji posmatraju lokalno tržište kao „poslovnu lokaciju“, imaju sumorniju viziju i ne uspevaju da vide izlaz, korak izvan trenutne situacije. „U siromašnom selu, lokalni dobavljač usluga će takođe postati siromašan.“ „Ako stanovništvo ima novac, i ja ću imati novac.“ To su rečenice koje su se mogle čuti tokom intervjua. Većina tih preduzeće osnovana je zbog spoljne motivacije i nisu dovoljno utemeljena, isplanirana, tako da se njihova budućnost stvara isto tako spontano kao i njihova prošlost. Svi intervjuisani su spremni da planiraju budućnost, pogotovo ako treba da deluju u interesu svoje porodice. Oni nisu u stanju da potpuno razdvoje viziju porodice od vizije preduzeća. Tokom planiranja, odluke se donose unutar porodice i veoma retko se traži stručna pomoć, a i kada se traži, onda je glavni savetodavac knjigovođa.

<sup>21</sup> É. HIDEG – E. NOVÁKY: „Individuals, the future-orientedness of the social institutions“, *Future theories 2*, BKE Jövökutatás Tanszék, Budapest, 1998.

Negativna vizija se može videti prilikom utvrđivanja ciljeva: postavljaju se idealistički ciljevi, ponekad utopistički, ili je cilj da se vrati dug, proda roba, i slično.

Postoji jaka veza između usmerenosti ka ciljevima i individualnog učinka. Oni koji se bave profitabilnom aktivnošću postavljaju svoje ciljeve paralelno s tim. Uprkos činjenici da se neki od preduzetnika takođe unutrašnje motivisani i pokušavaju da postignu samorealizaciju, oni se ipak usuđuju da planiraju samo na srednji rok. Većina preduzetnika bi želela da održi svoj životni standard. Budućnost preduzetnika određena je time da li će se naći odgovarajuća osoba koja će nastaviti smer preduzeća. To je slučaj sa većinom poljoprivrednih preduzetnika.

Da sumiramo: autor zaključuje da je efektivnost preduzeća određena individualnim uslovima, razlozima za osnivanje preduzeća i veličinom lokalnog tržišta. Ako je navika preduzetnika motivisana ciljnom racionalnošću i samorealizacijom, onda će vizija biti pozitivna. Ako je preduzeće osnovano zbog prinude, onda će budućnost pojedinaca uglavnom biti određena obezbeđivanjem egzistencije, a ne razvojnim planiranjem.

### Literatura

- BANDURA, A.: *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognition Theory*, Engelwood Cliffs: Prentice Hall, 1986, str. 243-249.
- BERGER, B.: „The Culture of Modern Entrepreneurship“ *Replika* 29, March 1998, str. 171-184.
- BOURDIEU, P.: „Economic capital, cultural capital, social capital“, Angelusz Robert (Ed.): *The components of the social stratification*, Új Mandátum, Budapest, 1997, str. 156-177.
- BUDAY-SÁNTHA, A.: *Policy of agricultural-policy of region*, Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 2001.
- COLEMAN, J.: „Social capital in the creation of human capital“, *American Journal of Sociology* 94, 1988, str. 95-120.
- FARKAS, Z.: *The social relations. The theory of the institutional sociology*, Miskolc, Bíbor Kiadó, 2001.
- GERSCHENKRON, A.: „The Modernization of Entrepreneurship“, *Modernization and the Dynamics of Growth*, Basic Books, New York, 1966.
- HAGEN, E.: *The Economics of Development*. IL: Dorsey, Homewood, 1968.
- HAYNES, A.: *Ex verbis*, Yorkshire & Humber Regional Technology Network Ltd., Pécs, 2003.
- HIDEG, É. – NOVÁKY, E.: „Individuals, the future-orientedness of the social institutions“, *Future theories 2*, BKE Jövőkutatás Tanszék, Budapest, 1998.



- ILLÉS, I.: „Policy of village-policy of agricolous“, Kovács Teréz (Ed.): *Third Village Conference from agriculture to rural development*, MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs, 1995, str. 49-57.
- KILBY, P. (Ed.): *Entrepreneurship and Economic Development*, Free Press, New York, 1979.
- KUCZI, T.: *Small business and social environment*, Replika Könyvek - Mediator Bt. Budapest, 2000.
- MORRIS, P. – SOMERSET, A.: *African Businessman: A Study of Entrepreneurship and Development*, Routledge and Kegan Paul, London, 1971.
- PAP, N.: *The Hungarian Regional Development System*, Lomart, 2007, str. 9-24.
- PARSONS, T.: *The social system*, Free Press, New York, 1951.
- PARSONS, T. – SMELSER, N.: *Economy and Society*, Free Press, New York, 1956.
- PUTNAM, R. D.: „The Prosperous Community: Social Capital and Public Life“, *The American Prospect*, 13 (Spring), 1993, str. 35-42.
- PUTNAM, R.: *Bowling Alone. The collapse and revival of American community*, Simon and Schuster, New York, 2000, str. 296-331.
- RIGGS, F.: *Administration in Developing Societies*, Houghton Mifflin, Boston, 1964.
- SCHUMPETER, J. A.: „The Entrepreneur“, Lengyel Gy. (Ed.): *The Entrepreneur. Szociológiai Füzetek*, 28, ELTE Szociológiai Intézet és Továbbképző központ, Budapest 1982, str. 29-58.
- SCHUMPETER, J. A.: *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980 [1912]
- WEBER, M.: *Studies*, Osiris Kiadó, Budapest, 1998.
- WEBER, M.: *The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism*, Gondolat Kiadó, Budapest, 1982 [1905]

Rad primljen: 1. decembra 2009.

Po sugestiji recenzenta doraden: 11. maja 2010.

Odobren za štampu: 12. maja 2010.

GABRIELLA LUDESCHER, PHD, RESEARCH FELLOW  
*Department of Political Geography and Regional Development,  
Institute of Geography, University of Pécs*

## THE SOCIAL ENVIRONMENT AND THE INDIVIDUAL ABILITIES OF THE COMPANIES

### Summary

*The current study would like to introduce the importance of the social and individual factors based on the surveys conducted. The author studies the individual characteristics in the frame of a same, but at the same time a bit different social environment. The empirical study was conducted between 2006 and 2009 in three villages of Baranya County (Bükkösd, Himesháza and Szalánta). During the choice of the entrepreneurs the author tried to not to choose from the smallest self-employer entrepreneurs. The number of the agricultural, service provider, machine mechanist entrepreneurs is 24 (10 in Bükkösd, and 7 in Szalánta, 7 in Himesháza), and more companies belong to these entrepreneurs (even five to one entrepreneur). These companies employ altogether minimum 205 persons.<sup>22</sup> The family members have important role in the activities of the company with their regular or occasional labour, even in that case if they are not indicated as employees. That is why the number of the employed people is increasing, and the author has only estimations for the number of these people. Ltd-s, limited partnerships and share companies were also involved in the study.*

**Key words:** *entrepreneur, social factors, culture, individual conditions, type of activity, habit, motivation*

**JEL classification:** M 13, M 14

---

<sup>22</sup> The biggest employer of Szalánta employed 100 workers in March of 2009. The number of employees was 10-20 persons more in the past years.

PROF. DR BRANISLAV PELEVIĆ\*

*Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd*

# MIKROEKONOMSKE DETERMINANTE DOZNAKA\*\*

**Sažetak:** *Doznake migranata predstavljaju osnovni izvor spoljnog finansiranja manje razvijenih zemalja. U ovom radu analiziraju se motivi koji podstiču migrante da delove svog dohotka šalju svojim porodicama koje su ostale u zemlji. Pored altruizma, analiziraju se i drugi individualni motivi kao što su čist lični interes, razmena, strateški motivi i nasledstvo. Takođe, predstavljeni su i motivi koji su deo porodičnih aranžmana, kao što su koosiguranje i otpлата dugovanja. Determinante različito motivisanih doznaka su takođe različite, što je od posebne važnosti prilikom predviđanja njihove buduće dinamike. Stoga je dobro poznavanje mikroekonomije doznaka od posebne važnosti i za utvrđivanje njihovih makroekonomskih implikacija.*

**Cljučne reči:** *doznake, migracija, distribucija dohotka, privatni transferi*

**JEL klasifikacija:** F 22, D 31

## 1. Uvod

Doznakama migranata se u poslednje vreme posvećuje posebna pažnja, ne samo u okviru međunarodnih organizacija koje se bave problemima migracija, kao što je npr. UNDP ili finansijskim aspektima migracija, kao što su Svetska banka ili MMF, već i u okviru akademske zajednice. Razlozi za to su sasvim jasni kada se zna da doznake migranata predstavljaju osnovni izvor spoljnog finansiranja manje razvijenih zemalja.

Prema poslednjem „Priručniku platnog bilansa“ (Balance of Payment Manual),<sup>1</sup> ukupne doznake obuhvataju privatne transfere (onih koji žive u inostranstvu duže od godinu dana i imaju status rezidenta), radničke kompenzacije (privremenih migranata) i kapitalne transfere između domaćinstava i socijalne beneficije. Ukupan iznos tako obuhvaćenih sredstava koje je 150 miliona migra-

\* E-mail: bpelevic@megatrend.edu.rs

\*\* Rad prvobitno objavljen u: *Scientific Review*, br. 38, Naučno društvo Srbije, Beograd, 2008/2009, str. 43-58.

<sup>1</sup> International Monetary Fund: *Balance of Payments and International Investment Position Manual, Sixth Edition* (BPM6), Washington, D.C. December 2008.

nata poslalo svojim porodicama u manje razvijenim zemljama dostigao je, 2008. godine, 328 milijardi dolara,<sup>2</sup> što je više od zbira svih stranih direktnih ulaganja, donacija i pomoći koje razvijene zemlje transferišu u manje razvijene zemlje. Taj iznos čini tek nešto manje od 2% BDP manje razvijenih zemalja, a u ne malom broju njih, uključujući i Srbiju, taj procenat je iznad 10%.<sup>3</sup>

Nije redak slučaj da se teorijska objašnjenja određenih ekonomskih pojava formulišu sa ozbiljnim kašnjenjem u odnosu na njihovu pojavu. Takav je slučaj bio i sa doznakama migranata. Praktično sve do rada Lukasa i Starka<sup>4</sup> nije bilo ni ozbiljnijih pokušaja da se daju odgovori na pitanja u vezi sa doznakama, kao što su: ko ih šalje i zašto ih šalje?; kada se one povećavaju, a kada smanjuju?; da li se za njih očekuje protivusluga?; kada deo dohotka odlazi u štednju, a kada se šalje u matičnu zemlju?, i druga.

Mikroekonomska teorija doznaka je do danas harmonizovala uglavnom jedinstvena objašnjenja osnovnih motiva doznaka. Razume se, relativni značaj pojedinih motiva je u različitim objašnjenjima različit. Takođe, klasifikacija doznaka sa stanovišta razloga njihovog slanja (individualni motivi i porodični aranžmani) takođe je uglavnom usaglašena. Međutim, objašnjenja transfera novca i migracija radnika daju se odvojeno, kao da se ne radi o dva procesa koji su uzročno-posledično povezani. Da to nije sasvim konzistentan pristup, jasno je kada se ima u vidu da su doznake uvek posledica migracija, ali u značajnom broju slučajeva i njihov uzrok. Stoga se u novije vreme nastoji da se integriše Nova ekonomska teorija migracija i mikroekonomska teorija doznaka. Jedan od takvih pokušaja dat je ispod.<sup>5</sup> Ograničen prostor ovog članka ne dopušta da se i to vredno nastojanje ovde predstavi. Stoga ćemo se ograničiti samo na motive koji migrante podstiču da svojim porodicama šalju doznake.

## 2. Motivi za doznake

U tekstu koji sledi daćemo pregled osnovnih nalaza koji se odnose na motive doznaka: altruizam, čist lični interes, razmena, strateški motiv, koosiguranje, otplata dugovanja i nasledstvo. Neki od tih motiva uslovljeni su individualnim odlukama migranta, dok su neki rezultat implicitnih neformalnih ugovora migranta i njegove porodice. Za svaki od motiva biće date varijable koje utiču na njihovu dinamiku, što su u većini slučajeva primanja migranta i njegove poro-

<sup>2</sup> The World Bank: Migration and Development Brief 10, Washington, D.C., July 13<sup>th</sup>, 2009.

<sup>3</sup> The World Bank: *Migration and Remittances Factbook 2008*, Washington, D.C. 2008.

<sup>4</sup> R. E. B. Lucas, O. Stark: „Motivation to Remit: Evidence from Botswana“, *Journal of Political Economy*, No. 93, 1985, str. 901-918.

<sup>5</sup> F. Garip: „Social and Economic Determinants of Migration and Remittances: An Analysis of 22 Thai Villages“, Princeton University, Department of Sociology, *Draf.*, 2006.

dice, obrazovanje migranta, dužina boravka u inostranstvu, odnosno planirano vreme povratka, kao i udaljenost od porodice. Kod pojedinih motiva neke druge, specifične varijable dobijaju na značaju.

### 2.1. Altruizam

Možda najjednostavnije objašnjenje motiva doznaka vezuje se za *altruizam* migranata. Odlazeći u inostranstvo, on ostavlja porodicu koja, za razliku od njega, nastavlja da živi u istim, skromnijim uslovima. Doznake tada služe da zatvore ili ublaže jaz koji postoji između potrošnje migranta i potrošnje njegove porodice.

Tako motivisane doznake rastu sa dohotkom migranta i stepenom siromaštva porodice i, očekivano, sa stepenom njegovog altruizma. Dakle, postoji pozitivna veza između kretanja dohotka migranta i njegove bliskosti sa porodicom. Rapapor i Dokijer (Rappaport - Docquier)<sup>6</sup> su pokazali da, suprotno od altruizma migranata, altruizam porodice negativno utiče na doznake. Drugim rečima, doznake su manje ukoliko je altruizam njihovih primaoca veći, i obrnuto. To znači da doznake mogu da budu i smanjene, čak i pri rastu dohotka migranta, ako istovremeno raste dohodak domaćinstva i ako je stepen njihovog altruizma visok. Očigledno je da i tu objašnjenje leži u čistim emotivnim porivima. Jednako kao što migrant iskazuje brigu za porodicu, tako i porodica brine o svom članu – migrantu, ustručavajući se da prima veće iznose doznaka u situaciji svog sve boljeg imovinskog stanja.

Na nekoliko zanimljivih veza između altruizma migranta i domaćinstva, s jedne strane, i kretanja njihovih dohodaka, s druge, ukazali su već parafrazirani Rapapor i Dokijer. Razvijajući model Starka, formalno su iskazali navedene veze:

$$\frac{\partial T^*}{\partial I^m} > 0 \quad (1),$$

$$\frac{\partial T^*}{\partial I^h} < 0 \quad (2),$$

$$\frac{\partial T^*}{\partial \beta^m} > 0 \quad (3),$$

$$\frac{\partial T^*}{\partial \beta^h} < 0 \quad (4),$$

<sup>6</sup> H. Rapoport, F. Docquier, „The Economics of Remittances“, *IZA Discussion Paper No. 1531*, 2005.

gde je  $T^*$  altruistički transfer,  $I^m$  i  $I^h$  su dohodak migranta i dohodak primajućeg domaćinstva,  $\beta^m$  i  $\beta^h$  su altruistički parametri – stepen altruizma migranta i domaćinstva,  $0 \leq \beta^i \leq \frac{1}{2}$ .

Relacije (1) i (3) pokazuju da su transferi pozitivno korelirani sa dohotkom migranta i sa stepenom njegovog altruizma. Relacije (2) i (4) pokazuju da transferi opadaju kako raste dohodak domaćinstva i raste stepen njegovog altruizma.

Dalje se razvija veoma zanimljiva prognoza čiste altruističke hipoteze da bi „povećanje od jednog dolara u dohotku migranta, zajedno sa padom od jednog dolara u dohotku primaoca, trebalo da poveća iznos transfera za tačno jedan dolar“.<sup>7</sup>

Formalno, ovo bi trebalo izraziti na sledeći način:

$$\frac{\partial T^*}{\partial I^m} - \frac{\partial T^*}{\partial I^h} = 1 \quad (5).$$

Iz navedenog se nedvosmisleno može pokazati da su transferi pozitivno korelirani, kako sa razlikama u dohotku migranta i domaćinstva prijema, tako i sa razlikama u stepenu altruizma.

Mišljenja smo da aritmetički iskaz dat u (5), međutim, ne bi trebalo prihvatati bezuslovno. Naime, diskutabilno je da li on važi i u slučaju kada se dohoci menjaju istosmerno, tj. kada dohoci i migranta i domaćinstva prijema rastu ili opadaju. Odnosno, pitanje je i da li (5) obavezno važi i za simetrično kretanje dohoda pri bilo kojim kombinacijama altruističkih parametara  $\beta^m$  i  $\beta^h$ . To napominjemo jer je i intuitivno jasno da je u slučaju simetričnog kretanja dohotka veličina transfera utoliko veća ukoliko je razlika između stepena altruizma migranta i domaćinstva prijema veća, i obrnuto. Odnosno, mišljenja smo da važi i stav da je u graničnom slučaju, pri jednakoj i istosmernoj promeni dohotka i jednakom altruizmu, veličina transfera jednaka nuli. Drugim rečima, u tim uslovima je realno očekivati da se (u slučaju npr. jednakog porasta dohotka migranta i primaoca) izjednače želja migranta da poveća transfer i uzdržavanje domaćinstva prijema da taj povećani transfer primi.

U daljoj elaboraciji determinanti možemo da istaknemo potvrđene stavove da u slučaju altruizma, uostalom kao i kod većine drugih motiva, doznake opadaju što je razdaljina između migranta i njegove porodice veća i što je vreme proteklo od njegovog odlaska duže. Takođe, pojedinačne doznake su manje ukoliko je veći broj migranata iz iste porodice, jer svaki od njih očekuje da i drugi učestvuju u njenom pomaganju. Ova determinanta altruistički motivisanih doznaka modelski je testirana.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> O. Stark, *Altruism and Beyond: An Economic Analysis of Transfers and Exchanges within Families and Groups*. Cambridge, Cambridge University Press, MA, 1995, str. 12.

<sup>8</sup> Najčešće citirani rad je: B. Benerjee, „The probability, size and uses of remittances of urban to rural areas in India“, *Journal of Development Economics* 16, 1984, str. 293-311.

Uticaj stepena obrazovanja na altruistički motivisane doznake nije nedvosmisleno utvrđen. Ipak, intrigiraju nalazi<sup>9</sup> da je nivo doznaka negativno koreliran sa nivoom obrazovanja migranata. Takav zaključak može na prvi pogled da izgleda čudno, budući da obrazovani radnici po pravilu zarađuju više, pa su veće i njihove mogućnosti da deo dohotka pošalju u zemlju maticu. Objašnjenje stoga treba tražiti u činjenici da više obrazovani radnici obično potiču iz bolje situiranih porodica kojima je pomoć manje potrebna, pa se značaj altruističkih motiva u tom slučaju umanjuje. Pored toga, sklonost takvih radnika, a i raspoloženje u zemlji domaćina su takvi da se ti radnici brže i lakše asimiluju. Posledica toga je da takvi radnici počinju da ulažu u uvećanje imovine i da troše za namene koje nisu karakteristične za radnike u statusu privremenih migranata. Rezultat su onda, jasno, manje doznake.

Značaj altruističkih motiva je nesporan, a tako motivisane doznake i dalje dominiraju, što je potvrđeno i u brojnim empirijskim studijama. Doduše, njihov značaj neki do te mere preneglašavaju da čak govore o globalizaciji odnosno o transnacionalizaciji filantropije. Ipak, kao što će se kasnije videti, altruistički motivi u čistoj formi su možda bili dominantni u ranijim periodima migracija, dok se danas javljaju modifikovani ili deluju u sadejstvu sa drugim motivima.

## 2.2. Čist lični interes

Sasvim suprotni motivi altruizmu su oni koji se zasnivaju na ličnom interesu. Hagen-Zanger i Zigel<sup>10</sup> tu ubrajaju nameru za povratkom, ulaganjem ili otvoreno očekivanje nasledstva. Pripremajući se za povratak, migrant ulaže u izgradnju kuće, opremanje domaćinstva i moguće u druge oblike imovine koja bi mu po povratku obezbedila osnovu za dalji rad ili uživanje rente. Primaoci doznaka mu u tome pomažu, igrajući vrlo važnu ulogu njegovog agenta. Oni su, po pravilu, bolje informisani od migranta, dobro poznaju prilike u zemlji, savetuju ga i ne dopuštaju da njegova sredstva budu pogrešno usmerena ili da migrant bude oštećen ili prevaren od lokalnih partnera. Reputacija migranta i primaoca doznaka raste, budući da su doznakama inicirana ulaganja po pravilu među većima u lokalnoj zajednici.

Za migranta je važno da njegov agent bude ne samo dobro informisan, već i solidno situiran i uticajan u domaćoj sredini. To je za njega garancija da će se u trošenju njegovih sredstava postupati sa dužnim poštovanjem. Imajući to u vidu, jasno je da su onda ovako motivisane doznake pozitivno korelirane ne samo sa veličinom primanja migranta, već i sa materijalnim statusom i zaradama lokalnog primaoca doznaka. Po ovom drugom kriterijumu, altruističke doznake i

<sup>9</sup> Izneti u: Y. Niimi, Ç. Özden: „Migration and Remittances: Causes and Linkages“, *World Bank Policy Research Working Paper No. 4087*, 2006.

<sup>10</sup> J. Hagen-Zanker, M. Siegel, „The Determinants of Remittances: A Review of the Literature“, *Maastricht Graduate School of Governance Working Paper No. 2007/003*, 2007.

doznake motivisane ličnim interesima dijametralno se razlikuju. Ako bi iz bilo kog razloga postojala dilema kom vidu određene doznake pripadaju, razganičenje između ova dva bi se jednostavno i precizno utvrdilo odgovorima na pitanja: Kakav je materijalni status primaoca doznaka? Da li se doznake povećavaju ako se on poboljšava?

Međutim, razgraničenje altruističkih od drugačije motivisanih doznaka ponekad nije nimalo jednostavno. Hagen-Zanger i Zigel navode slučaj kada su primaoci doznaka roditelji i kada je prirodno da su one altruistički motivisane. Ipak, ponekad iza naizgled altruističkih motiva može da se krije čist lični interes koji se bazira na očekivanju efektuiranja demonstracionog efekta. Migrant šaljući doznake roditeljima koje artikuliše kao čistu nameru pomoći njima i ulaganja u napredak porodice, zapravo stvara materijalne uslove za svoj povratak i, još više, šalje nedvosmislene signale svom potomstvu kako oni jednog dana treba da se ponašaju prema njemu.

U tom smislu, ovako artikulisani „lažni“ altruizam može vremenom da u određenim sredinama postane porodični model ponašanja. Uporedo posmatranje studija za različite zemlje, odnosno etničke zajednice pokazuje da je intenzitet tih procesa bitno različit, što dodatno otežava izvođenje opštih zaključaka. U svakom slučaju, razgraničenje „čistih“ altruističkih transfera često nije nimalo jednostavno, što njihovu analizu čini dodatno komplikovanom.

### 2.3. Razmena

*Razmena* predstavlja naredni često prisutan motiv. Migrant šalje doznake očekujući protivuslugu u vidu čuvanja dece, roditelja, staranja o imovini, i slično. Prisustvo ovog motiva jasno potvrđuje da se radi o migrantima koji imaju nameru da se vrate u maticu. Kao i kod altruističkih motiva, i ovde doznake rastu kako raste dohodak migranata. To stoga što se očekuje da će imućniji migrant pokazati veće zanimanje za korišćenje usluga u matičnoj zemlji.

Veza između dohotka primaoca i transfera, međutim, nije jednoznačna. Suprotno od altruističkih doznaka, niži dohodak primaoca usluga može da podrazumeva i manje doznake, što se lako može objasniti manjom pregovaračkom snagom primaoca usluga. U slučaju većeg dohotka primaoca, a samim tim i više cene usluge, moglo bi se očekivati da će tražnja migranta za uslugama da opadne. To će, svakako, važiti ako je tražnja za uslugama primaoca transfera uobičajeno elastična. Međutim, ukoliko je tražnja za takvim uslugama neelastična, doznake mogu da rastu i kada cena usluga raste.

Veza između veličine transfera i dohotka primaoca može da se posmatra i kada se uzme u obzir pregovaračka moć primaoca transfera. Ukoliko je njegov dohodak visok, njegova potrošnja bitno ne zavisi od pružanja usluga migrantu i on može da formira višu cenu za svoje usluge. Naravno, najviša cena koju može da zatraži je ona koja postoji na tržištu za datu vrstu usluge. Obrnuto, ukoliko



je dohodak primaoca nizak, kao i ako je opšti nivo nezaposlenosti visok, spremnost primaoca da pruži usluge po nižoj ceni biće veća. Naravno, u bilo kojoj okolnosti migrant neće biti spreman da plati cenu koja je viša od tržišne, odnosno, sasvim uopšteno, cena će za njega biti prihvatljiva dokle god se ona nalazi između tržišne cene i njegovih oportunitetnih troškova.<sup>11</sup>

#### 2.4. Strateški motiv

Razlog slanja doznaka ne mora uvek da bude direktan i očigledan. U određenim slučajevima doznake mogu da se šalju sa ciljem koji je izveden i samim tim, može da ne bude odmah prepoznat. Takav je slučaj sa doznakama koje su strateški motivisane.

*Strateški motiv* doznaka izvorno je predstavio Stark<sup>12</sup> i dalje je razvijen u nekoliko radova, ponajviše Dokijera i Rapapora.<sup>13</sup> Osnovi razlog za pojavu ovako motivisanih doznaka leži u prisutnoj asimetriji informacija o kvalitetu i kvalifikovanosti migranata unutar njihove grupe. Naime, iako migranti unutar jedne profesionalne grupe izgledaju kao homogen skup, razlike u njihovim sposobnostima i produktivnostima postoje, čak i kada imaju iste formalne kvalifikacije. Sa tim razlikama migranti su upoznati, jednako kao što su upoznati i sa različitim platama koje bi ostvarivali da su ostali da rade u matičnoj zemlji.

Poslodavci, međutim, svim tim informacijama ne raspolažu. Zbog toga, oni grupu migranata tretiraju kao homegen skup i, prilikom određivanja njihovih pojedinačnih plata, imaju u vidu samo njihovu prosečnu, a ne i pojedinačnu produktivnost. Logika koja stoji iza ovakvog rezultata potpuno je ista kao ona u određivanju cene polovnih automobila u čuvenom Akerofovom radu iz 1970 godine.

Takav status, jasno, ne odgovara više kvalifikovanim radnicima koji, makar na kratki rok, ne mogu dovoljno da se iskažu i distanciraju od manje kvalifikovanih radnika. Samim tim, kvalifikovaniji i produktivniji radnici zarađuju manje, a manje kvalifikovani i produktivni radnici više.

Razumljivo je da takvom situacijom više kvalifikovani radnici nisu zadovoljni, kao što je i sasvim jasno da manje kvalifikovani radnici uživaju neku vrstu rente zahvaljujući uprosečavanju. U takvim okolnostima više kvalifikovani radnici su vitalno zainteresovani da odgovore manje kvalifikovane radnike od napuštanja zemlje matice i dolaska kod njih u emigraciju. Jedan od načina da to postignu je da manje kvalifikovanim radnicima šalju doznake i da ih na taj način „potkupljuju“, u nameri da ih odgovore da napuste zemlju i da im konkurišu.

<sup>11</sup> H. Rapoport, F. Docquier: „The Economics of Remittances“, *IZA Discussion Paper No. 1531*, 2005, str. 13.

<sup>12</sup> O. Stark: *Altruism and Beyond: An Economic Analysis of Transfers and Exchanges Within Families and Groups*, Cambridge University Press, Cambridge, MA, 1995.

<sup>13</sup> F. Docquier, H. Rapoport: „Are Migrant Minorities Strategically Self-selected?“, *Population Economics*, No. 11, 1998, str. 579-588.

Zadržimo se na objašnjenju ove *de facto* strateške igre. U prvom koraku ćemo predstaviti originalnu matricu datu kod Rapapora i Dokijera.<sup>14</sup> U drugom koraku ćemo tu matricu razviti uvodeći transfer, da bismo, na kraju, došli do identičnog rezultata kao i Rapapor i Dokijer.

Podimo od situacije u kojoj postoje migrant  $m$  i (potencijalni) migrant  $h$ , pri čemu je produktivnost prvog za  $1/\pi$  puta veća od produktivnosti drugog, ( $0 < \pi < 1$ ). Kada bi oba radnika ostala u zemlji matici, njihovi dohoci bi se razlikovali, jer su u njoj poznate razlike u njihovim produktivnostima, tako da bi prvi zarađivao za  $1/\pi$  više od drugog, odnosno  $I^h/\pi$ , dok bi drugi zarađivao  $I^h$ . U tri preostala slučaja u kojima prvi, drugi ili oba radnika emigriraju, situacija je sledeća.

Ukoliko bi prvi, kvalifikovaniji radnik  $m$  emigrirao, a manje kvalifikovani radnik  $h$  ostao kod kuće, konkurencije među njima ne bi bilo i prvi bi u inostranstvu zarađivao  $I^m$ , a drugi u zemlji matici  $I^h$ . U obrnutoj situaciji bi kvalifikovaniji radnik  $m$  koji je ostao u zemlji matici nastavio da zarađuje  $I^h/\pi$ , dok bi manje kvalifikovani radnik  $h$  zarađivao u inostranstvu samo deo plate koju bi zarađivao više kvalifikovani radnik, odnosno  $\pi I^m$ .

Poslednji slučaj je najzanimljiviji i najrealniji. Oba radnika emigriraju, ali, kao što je već rečeno, postoje asimetrične informacije. Oni su međusobno upoznati sa razlikama u njihovim produktivnostima, ali s tim nije upoznat i njihov inostrani poslodavac. On uprosečava njihove plate i obojica dobijaju jednako:  $I^m(1 + \pi) / 2$ .

Sledeća matrica plaćanja pokazuje moguće ishode migrirati (M) i ne migrirati (NM) kvalifikovanog radnika  $m$  i manje kvalifikovanog radnika  $h$ .

Tabela 1: Matrica plaćanja bez transfera

		Igrač $h$	
		M	NM
Igrač $m$	M	$I^m(1 + \pi) / 2$	$I^h$
	NM	$I^h/\pi$	$\pi I^m$

**Izvor:** H. Rapoport, F. Docquier: „The Economics of Remittances“, *IZA Discussion Paper* No. 1531, 2005, str. 17.

Očigledno je da je (MM), dakle situacija u kojoj oba radnika migriraju, Nešov ekvilibrijum. Igraču  $m$  se više isplati da migrira jer mu je tada plata veća, šta god radio igrač  $h$ , tj.:

<sup>14</sup> H. Rapoport, F. Docquier: „The Economics of Remittances“, *IZA Discussion Paper* No. 1531, 2005.

$$I^m (1 + \pi) / 2 > I^h / \pi < I^m \quad (6).$$

Iz istih razloga je i igraču  $h$  bolje da emigrira u svakom slučaju, jer je:

$$I^m (1 + \pi) / 2 > I^h < \pi I^m \quad (7).$$

Uzmimo sada situaciju u kojoj kvalifikovani radnik razmatra mogućnost da potkupi nekvalifikovanog radnika tako što će da mu transferiše deo svog dohotka, pod uslovom da ovaj ostane kod kuće. Matrica se tada menja u desnoj gornjoj ćeliji za veličinu dodatog, odnosno oduzetog transfera.

Tabela 2: Matrica plaćanja sa transferima

		Igrač $h$	
		M	NM
Igrač $m$	M	$I^m (1 + \pi) / 2$ $I^m (1 + \pi) / 2$	$I^h + T$ $I^m - T$
	NM	$I^h / \pi$	$\pi I^m$ $I^h / \pi$

Rezultat će biti migracija kvalifikovanog radnika i odustajanje od migracije nekvalifikovanog radnika, tj. ekvilibrijum će biti postignut u (M, NM) ako su zadovoljena dva uslova.

Prvi uslov se odnosi na kvalifikovanog radnika koji će biti spreman na strateške doznake jedino ako su one manje ili jednake razlici između plate koju bi ostvario kada bi bio sam u inostranstvu i one koju bi imao kada ne bi uspeo da odgovori manje kvalifikovanog radnika, tj:

$$T \leq I^m - I^m (1 + \pi) / 2,$$

odnosno:

$$I^m - T \geq I^m (1 + \pi) / 2 \quad (8).$$

Drugi uslov se odnosi na nekvalifikovanog radnika kome se isplati da primi transfer jedino ako mu je plata kod kuće, uvećana za transfer, veća od plate koju bi ostvario u inostranstvu, tj.:

$$I^h + T \geq I^m (1 + \pi) / 2 \quad (9).$$

Iz ove relacije proizlazi ono što Rapapor i Dokijer nazivaju „minimalni optimalni transfer“ (minimal optimal transfer), dakle najmanje strateške doznake koje uspevaju da odgovore nekvalifikovanog radnika od odlaska u inostranstvo i konkurisanja kvalifikovanom radniku:

$$T^* = I^m (1 + \pi) / 2 - I^h \quad (10).$$

Analogno ovako definisanom „minimalnom optimalnom transferu“, koji se odnosi na *zahteve* nekvalifikovanog radnika, uvedimo još jedan uslov koji se odnosi na *mogućnost (spremnost)* kvalifikovanog radnika. Nazovimo ga „maksimalni relativni transfer“. Aranžiranjem relacije (8) lako se dobija:

$$T / I^m = (1 - \pi) / 2 \quad (11).$$

Ova relacija pokazuje da je najviši procenat plate koji je kvalifikovani radnik spreman da odvoji za transfer jednaka polovini procentnih poena za koliko njegova produktivnost nadmašuje produktivnost nekvalifikovanog radnika. Ako je npr.  $\pi = 0.4$ , što znači da je produktivnost kvalifikovanog radnika 60 procentnih poena veća, on će za transfer biti spreman da odvoji najviše 30% svoje zarade.

Ograničenja odgovaranja (sputavanja) migracija putem strateških doznaka su brojna. Navedimo samo jedno, možda najvažnije. Podrazumeva se da je uslov da bi strateške igre imale smisla da su njima obuhvaćeni svi nekvalifikovani radnici, dakle da nema izuzetih. Takođe se očekuje da poslodavci uprosečuju zarade, imajući u vidu istu grupu nekvalifikovanih radnika. Drugim rečima, kao uslov se postavlja da skup nekvalifikovanih radnika na koji kvalifikovani radnici nastoje da utiču transferima odgovara skupu koji posmatraju poslodavci. To, međutim, najčešće nije slučaj kada su u pitanju višetničke zajednice migranata. Kvalifikovani radnici mogu da utiču na nekvalifikovane sunarodnike, ali ne i na druge nekvalifikovane radnike iz drugih etničkih zajednica. Tada je moguće da se dobar implicitni sporazum između sunarodnika pokvari zbog interesa nekvalifikovanih radnika iz drugih etničkih zajednica. Problem bi, doduše, tada mogao da se reši interesnim udruživanjem svih kvalifikovanih radnika, ali bi to predstavljalo toliko komplikovan posao da je u njega teško poverovati.

Iako su namere strateških doznaka potpuno drugačije od onih koje stoje iza altruističkih doznaka, postoje brojne sličnosti u njihovim determinantama. Tako je obim strateških doznaka, kao i kod altruističkih doznaka, pozitivno koreliran sa visinom zarade migranta i njegovim obrazovanjem. Naime, što su zarade i obrazovanje kvalifikovanih radnika viši, veća je mogućnost da se one značajnije smanje zbog konkurencije nekvalifikovanih radnika, zasnovano na nepotpunoj informisanosti poslodavaca. Drugim rečima, sa visinom zarade i obrazovanjem kvalifikovanih radnika raste i „cena igre“.

Nepovoljne ekonomske prilike i šokovi u matičnoj zemlji (zemlji emigracije) takođe uvećavaju ove transfere, zato što su tendencije migracija u takvim okolnostima povećane. To se naročito odnosi na siromašnije slojeve stanovništva, koji su, po pravilu, i manje kvalifikovani. Veće razlike u kvalifikacijama znače i veću opasnost od značajnijeg snižavanja plata kvalifikovanih radnika, što ih dodatno stimuliše da intenziviraju doznake.

Strateške doznake su negativno korelirane sa visinom dohotka u zemlji matici (zemlji emigracije) i vremenom proteklim u emigraciji. U prvom slučaju su razlike u platama u zemlji matici i inostranstvu manje, pa je manja i cena odgovaranja (ubediivanja nekvalifikovanih radnika da ne emigriraju). U drugom slučaju, smatra se da protekom vremena kvalifikovani radnici imaju mogućnosti da se afirmišu i distanciraju od nekvalifikovanih radnika. Samim tim se smanjuje ili nestaje potreba za strateškim doznakama.

### 2.5. Koosiguranje

Različita konjunktura u zemlji matici i zemlji domaćinu migranta često predstavlja motiv za slanje doznaka koje u osnovi imaju karakter unutarporodičnog *koosiguranja*, odnosno naizmeničnog osiguranja. Mogućnost pojave divergentnih ekonomskih kretanja u zemlji domaćinu i zemlji matici nije mala, kada se imaju u vidu dve činjenice. Prva je da migranti po pravilu potiču iz manje razvijenih zemalja koje su najčešće ruralne, sa velikom zavisnošću od vremenskih prilika i, stoga, veoma nestabilnim i neizvesnim prihodima. Druga je činjenica da su migranti, naročito na početku svog boravka u inostranstvu, nedovoljno profesionalno pozicionirani, sa značajnom mogućnošću da im prihodi variraju ili da ostanu bez posla. Dakle, mogućnost da se bilo na strani migranta ili na strani primaoca transfera pojave finansijski problemi nije mala.

Slično kao i kod altruističkih doznaka, migrant je voljan da pomogne porodici koja je ostala u zemlji, ali – za razliku od njih – samo u slučajevima kada se porodica nalazi u nekoj vrsti privremene depresije ili šoka. Jasno, najava takvih okolnosti je jasan signal migrantu da poveća doznake, koje će onda biti utoliko veće ukoliko je rizik od nastupanja nepovoljnih okolnosti veći. Obrnuto, migrant očekuje da se njegova porodica ponese na isti način i da mu pomogne u slučaju da u zemlji u koju je on emigrirao nastanu po njega nepovoljne okolnosti, dođe do smanjenja njegove plate ili nezaposlenosti. Cilj ovakvih doznaka je, očigledno, da se kroz neku vrstu implicitnog ugovornog odnosa aktivira uzajamno pomažanje u slučajevima šoka ili privremenog, a većeg pogoršanja ekonomske situacije. Na taj način obezbeđuje se disperzija rizika od nastupanja takvih okolnosti i sprečava se ili amortizuje pogoršanje ekonomske situacije porodice kao celine, tj. i migranta i članova porodice koji su ostali u zemlji matici.

Ovakve doznake ne zavise od visine dohotka migranta, kao i od njegovog obrazovanja. Takođe, ni u jednoj empirijskoj studiji nije dokazano da su one uslovljene brojem migranata u porodici ili njihovoj nameri da se vrate u zemlju. Jedino što je, dakle, izvesno je da su one određene osetljivošću migranta i njegove porodice na ekonomske nestabilnosti i šokove. Doduše, intrigiraju skorašnji nalazi<sup>15</sup> da doznake značajno zavise od ličnih i porodičnih planova migranata

<sup>15</sup> E. Holst, A. Schäfer, M. Schrooten: „Gender, Migration, Remittances: Evidence from Germany“, SOEP Paper No. 111, DIW Berlin Discussion Paper No. 800, 2008.

u vezi sa mestom njihovog stanovanja i rada. U tom smislu, posebno je zanimljiv nalaz prema kome puno regulisanje prava boravka i radnog statusa, kao i sticanje svih građanskih prava migranata, povećava obim njihovih doznaka, što je suprotno tvrdnjama da asimilacija migranata smanjuje obim doznaka. Tumačenje ovog nalaza je u činjenici da migranti sa potpuno regulisanim građanskim statusom mogu nesmetano da odlaze u zemlju porekla i da se iz nje vraćaju, ne strepeći od gubitka stečenih prava. Na taj način, oni ustanovljavaju neki vid višestruke migracije, gde njihove doznake u postupku lokacijske disperzije rizika predstavljaju takođe neku vrstu osiguranja, naročito od mogućih nepovoljnih okolnosti u zemlji imigracije.

Kako su pokazali Piraha i Džu,<sup>16</sup> granična sklonost štednji migranata je za 40% veća nego kod domaćih radnika. Objašnjenje toga je u činjenici da se migranti ponašaju obazrivo u uslovima neizvesnosti u vezi sa budućim platama i njihovim pravnim statusom. U tom smislu, njihova štednja predstavlja racionalan postupak osiguranja od neželjenih događaja u budućnosti. Kakav bi zaključak sa stanovišta odnosa štednja-doznake mogao da se izvede iz takvih tvrdnji? Reklo bi se, sigurno nejednoznačan. Ukoliko su očekivanja budućih događaja u vezi sa platama i pravnim statusom pozitivna, realno je pretpostaviti da bi se štednja u zemlji domaćina smanjila i da bi se doznake povećale. To bi važilo nezavisno od toga da li su migranti bliži asimilaciji ili povratku u zemlju maticu. U slučaju bližeg vremena asimilacije, smanjivanje štednje i moguće povećanje doznaka predstavljalo bi rezultat „oduška“, relaksacije od pritiska neizvesnosti, ali i mogućnost da se deo sebičnih motiva zameni altruističkim ili porodičnim. Sličan scenario mogao bi da se očekuje i u slučaju da u uslovima pozitivnih očekivanja migranti donose odluku o povratku. Tada se štednja u zemlji odredišta i doznake u zemlji matici ponašaju kao isključivi supstituti.

Ista teza dokazana je u navedenom radu<sup>17</sup>, gde je napravljena razlika između trajnih i privremenih migranata i potvrđena logična supstitabilnost doznaka i štednje: u slučaju privremenih migranata, što je odluka o povratku zrelija i vreme povratka bliže, to je i obim doznaka veći, a štednja u zemlji domaćinu manja.

## 2.6. Otplata dugovanja

Porodice često, a naročito u uslovima nerazvijenog finansijskog tržišta, mogu da odluče da se, umesto za koosiguranje koje obezbeđuje stabilnost dohotka, opredele za ulaganja koja uvećavaju dohodak. Jedan od načina da se to postigne je da ulažu u obrazovanje jednog svog člana koji će po okončanju školovanja emigrirati. Očigledno je da tada porodica preuzima ulogu kreditora koji

<sup>16</sup> M. Piracha, Y. Zhu: „Precautionary Savings by Natives and Immigrants in Germany“, *Discussion Papers KDPE 0821*, University of Kent, Department of Economics, 2008.

<sup>17</sup> J. Bouhga-Hagbe: „Altruism and Workers' Remittances: Evidence from Selected Countries in the Middle East and Central Asia“, *IMF Working Paper No. 06/130*, 2006

sa potencijalnim migrantom ulazi u implicitni porodični ugovor. Naravno, kako se ističe u najčešće citiranom radu kod ove vrste doznaka,<sup>18</sup> takav neformalni ugovor za porodicu ima smisla jedino ako je implicitna stopa po kojoj ona pozajmljuje (ulaže u obrazovanje) viša od tržišne kamatne stope.

Po odlasku iz zemlje član porodice počinje da kroz doznake vraća implicitni kredit. Očekuje se da se vremenom migrant sve više afirmiše, što rezultira u većoj plati i većim transferima ove vrste. Međutim, posle određenog vremena obaveze po ovakvom kreditu se smanjuju. To znači da, generalno, ovakve doznake u početnim periodima migracije rastu, dostižu svoj maksimum i posle toga opadaju, po putanji obrnute *U*-krive.

U zrelijim fazama migracije, kada je već značajno otplatio svoj kredit, migrant može da odluči da kreditira i drugog migranta. Tada on može da preuzme ulogu porodice i da se nađe u dvostrukoj ulozi odlazećeg dužnika i dolazećeg poverioca. Ako se to desi, opadajući segment *U*-krive doznaka u funkciji vremena postaje ravniji.

Ovako definisane doznake su definitivno pozitivno korelirane sa dohotkom i obrazovanjem migranta, jer se pretpostavlja da je i jedno i drugo rezultat ulaganja porodice. Ovakve doznake su, sasvim suprotno od svih drugih doznaka, veće i kada je udaljenost migranta od porodice veća, jer su tada i ulaganja veća. Što se tiče odnosa ovih transfera i porodičnog dohotka, međutim, nije dokazana jednoznačna veza. S jedne strane, jasno je da imućnije porodice imaju više mogućnosti da ulažu u obrazovanje i migraciju svog člana. Ali je, s druge strane, jasno i da takve porodice, za razliku od siromašnijih porodica, imaju manju potrebu za takvim aranžmanima.

## 2.7. Nasledstvo

Jedan od oprobanih načina da porodica obezbedi redovnost i obilnost doznaka je uslovljavanje nasledstva. Porodica koja ima imetak koji migrant može da nasledi prati njegovo ponašanje i meri da li su transferi koje on šalje dovoljni. U slučaju da oceni da oni to nisu, preti mu odricanjem od nasleđa. Očigledno je da se ovde doznake tretiraju kao izraz lojalnosti porodici, a kazna u vidu izuzeća od nasledstva kao rezultat njihove neredovnosti ili nedovoljnosti.

Većina ovakvih transfera, jasno, zavisi od veličine nasledstva i verovatnoće da ga migrant ostvari. Takođe, u istom pozitivnom smeru ovakve doznake će biti veće i kada je migrant imućniji i kada može da bira da li će ulagati u nasledstvo ili će se opredeliti za štednju ili neki drugi vid ulaganja. Suprotno, ovi transferi opadaju sa stepenom migrantove averzije prema riziku, imajući u vidu da je ovaj vid ulaganja mnogo riskantniji nego štednja ili neki drugi oblici sigurnih ulaganja.

<sup>18</sup> B. Poirine, „A Theory of Remittances as an Implicit Family Loan Arrangement“, *World Development*, 25, 5, 1997, str. 589-611.

Veza između broja članova porodice i veličine transfera nije jednostavna. Ukoliko je taj broj relativno mali, pa se, samim tim, i nasledstvo deli na manji broj delova, između naslednika može da se razvije konkurencija i da doznake rastu. Međutim, ukoliko je broj naslednika veliki i pojedinačno nasledstvo relativno malo, interes migranta i doznake mogu da se smanje ili nestanu. Zbog toga kriva doznaka u funkciji broja naslednika, jednako kao i doznaka u funkciji vremena kod otplate dugovanja, ima oblik obrnute *U*-krive.

### 3. Zaključak

Iz navedenog je jasno da se doznake često ne mogu precizno razgraničiti po motivima njihovog slanja. Iza, npr. altruističkih transfera mogu ponekad da se kriju sasvim lični motivi, jednako kao što npr. doznake iz naizgled čistog ličnog interesa mogu da donose koristi i porodici. Dakle, motivi doznaka su najčešće izmešani i retko su jednoznačni. Koliki je relativni značaj pojedinih motiva doznaka, moguće je uvrstiti posredno, praćenjem kretanja ukupnih doznaka, u funkciji njihovih osnovnih determinanti. U tome može da pomogne sledeća tabela. Znak (+) pokazuje da postoji pozitivna veza između veličine doznaka i pojedinačne determinante, znak (-) da je ta veza negativna, a (+/-) da su obe veze moguće. Prazno polje ostavljeno je tamo gde veze nisu potvrđene ili su samo na nivou intuicije.

**Tabela 3:** Osnovne determinante doznaka

	Altruizam	Čist lični interes	Razmena	Strateški motiv	Koosiguranje	Otplata dugovanja	Nasledstvo
Dohodak migranta	+	+	+	+		+	+
Obrazovanje migranta			+/-	+		+	
Vreme od dolaska	-			-		Efekat obrnute <i>U</i> -krive	
Broj migranata u porodici	-						Efekat obrnute <i>U</i> -krive
Dohodak primaoca	-	+	+/-	-	-	+/-	
Šok primaoca	+		+/-	+	+	+	

**Napomena:** Prerađeno na osnovu H. Rapoport, F. Docquier: „The Economics of Remittances“, *IZA Discussion Paper* No. 1531, 2005, i J. Hagen-Zanker, M. Siegel: „The Determinants of Remittances: A Review of the Literature“, *Maastricht Graduate School of Governance Working Paper* No. 2007/003, 2007.



## Literatura

- Benerjee, B.: „The probability, size and uses of remittances of urban to rural areas in India“, *Journal of Development Economics* 16, 1984, str. 293-311.
- Bouhga-Hagbe, J.: „Altruism and Workers' Remittances: Evidence from Selected Countries in the Middle East and Central Asia“, *IMF Working Paper* No. 06/130, 2006.
- Docquier, F. – Rapoport, H.: „Are Migrant Minorities Strategically Self-selected?“, *Population Economics*, No. 11, 1998, str. 579-588.
- Garip, F.: „Social and Economic Determinants of Migration and Remittances: An Analysis of 22 Thai Villages“, Princeton University, Department of Sociology, *Draft.*, 2006.
- Hagen-Zanker, J. – Siegel, M.: „The Determinants of Remittances: A Review of the Literature“, *Maastricht Graduate School of Governance Working Paper* No. 2007/003, 2007.
- Holst, E. – Schäfer, A. – Schrooten, M.: „Gender, Migration, Remittances: Evidence from Germany“, *SOEP Paper* No. 111, *DIW Berlin Discussion Paper* No. 800, 2008.
- International Monetary Fund: *Balance of Payments and International Investment Position Manual, Sixth Edition (BPM6)*, Washington, D.C., December 2008.
- Lucas, R. E. B. – Stark, O.: „Motivation to Remit: Evidence from Botswana“, *Journal of Political Economy*, No. 93, 1985, str. 901-918.
- Niimi, Y. – Özden, Ç.: „Migration and Remittances: Causes and Linkages“, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 4087, 2006.
- Piracha, M. – Zhu, Y.: „Precautionary Savings by Natives and Immigrants in Germany“, *University of Kent Department of Economics Discussion Papers* KDPE 0821, 2008.
- Poirine, B.: „A Theory of Remittances as an Implicit Family Loan Arrangement“, *World Development*, 25, 5, 1997, str. 589-611.
- Rapoport, H. – Docquier, F.: „The Economics of Remittances“, *IZA Discussion Paper* No. 1531, 2005.
- Stark, O.: *Altruism and Beyond: An Economic Analysis of Transfers and Exchanges within Families and Groups*, Cambridge University Press, Cambridge, MA, 1995.
- The World Bank: *Migration and Development Brief 10*, Washington, D.C., July 13<sup>th</sup>, 2009.
- The World Bank: *Migration and Remittances Factbook 2008*, Washington, D.C., 2008.

Rad primljen: 4. septembra 2009.

Odobren za štampu: 20. septembra 2009.

PROFESSOR BRANISLAV PELEVIĆ, PHD  
*Faculty of International Economics, Megatrend University, Belgrade*

## THE MICROECONOMICS OF MIGRANTS' REMITTANCES

### Summary

*Migrants' remittances represent a fundamental source of external financing for less developed countries. This paper analyzes the motives that drive migrants to transfer a part of their income to their families back home. Besides altruism, other individual motives are also analyzed, such as pure self-interest, exchange, strategic motive and inheritance. Other motives that form a part of familial arrangements are also reviewed, such as co-insurance and loan repayment. The determinants of variously motivated remittances also vary, which is especially important when predicting their future dynamics. Thus, a good knowledge of the microeconomics of remittances is also of particular importance in determining their macroeconomic implications.*

**Key words:** *remittances, migration, income distribution, private transfers*

**JEL classification:** F 22, D 31

PROF. DR MILAN B. VEMIĆ\*  
*Fakultet za menadžment, Novi Sad*  
PROF. DR MILAN LJ. STAMATOVIĆ  
*Fakultet za menadžment, Novi Sad*

## ZNAČAJ PRIVATNIH INVESTITORA U FINANSIRANJU RURALNOG PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI

**Sažetak:** *U radu su razmatrana pitanja regionalnog razvoja s aspekta upravljanja ruralnim preduzetništvom. Autori analiziraju finansiranje preduzetništva kroz razvoj i privlačenje privatnih ulagača. U tom kontekstu, posebna pažnja je posvećena ispitivanju specifičnih svojstava „poslovnih anđela“, kao i razvoju modela finansiranja ruralnog preduzetništva putem berzi.*

*Istraživanje prezentovano u radu zasnovano je na iskustvima Republike Srbije. Na bazi analize dokumentacije u vezi sa finansiranjem preduzetništva, izvršena je procena sadašnjeg kapaciteta neophodnog za održiv i lokalni razvoj ruralnih oblasti, sa fokusom na Srbiju i druge privrede u tranziciji. Imajući u vidu rezultate studije slučaja obavljene u Srbiji, na bazi polustrukturiranih intervjuja sa pažljivo odabranim predstavnicima lokalnih vlasti i aktivnim stejkholderima iz trećeg sektora iz oblasti ruralnog razvoja, autori su ispitali specifične mogućnosti za povećavanje trenutno nedovoljne uloge privatnih ulagača, i razmotrili model berzanskog benčmarkinga kao preduslova za berzanski zasnovano finansiranje ruralnog preduzetništva.*

*Istraživanje koje je predstavljeno u radu poslužiće kao osnova za dalje razmatranje teze, koja polazi od toga da su uzajamne posete između ključnih berzi iz regiona Jugoistočne Evrope jedan od načina za privlačenje ulagača u ruralne oblasti.*

**Ključne reči:** *finansiranje, preduzetništvo, ruralni razvoj, benčmarking, berze, ulagači*  
**JEL klasifikacija:** R 11, L 26

### 1. Uvod

S aspekta privrednog razvoja privatni ulagači mogu da odigraju ključnu ulogu u finansiranju ruralnog preduzetništva i MSP. Međutim, to trenutno nije slučaj u nekim tranzicionim privredama. Stoga je u radu posebna pažnja posve-

---

\* E-mail: milanvemicl@yahoo.com

ćena razmatranju mogućih doprinosa privatnih ulagača regionalnom i ruralnom razvoju u Srbiji i drugim tranzicionim privredama. Privatni ulagači, kako unutrašnji (seljaci i drugi stanovnici ruralnih oblasti), tako i spoljni (ulagači iz spoljnih, podruralnih ili urbanih sredina), uglavnom traže preduzetničke projekte koji istovremeno nude i dobit i rizike.

Porodično imanje u ruralnoj sredini, naspram *poljoprivrednog porodičnog imanja* ili *seljačkog imanja* kao nezavisne poljoprivredne i društvene jedinice zasnovane na vlasništvu i/ili korišćenju proizvodnih resursa i porodičnog upravljanja u *poljoprivredi*, predstavlja mesto življenja i mesto obavljanja ruralne preduzetničke aktivnosti. Te činjenice višestruko utiču na izbor i procenu ulaganja u ruralne sredine. Seljak, tj. unutrašnji ulagač, u isto vreme je vlasnik imanja, upravljač i radnik na imanju.

U drugim privrednim sektorima, direktor upravlja preduzećem, akcionari su vlasnici, a brojni drugi stručnjaci takođe su zaposleni u preduzeću. To znači da izbor kriterijuma za procenu ulaganja u ruralnu sredinu ne uzima u obzir samo maksimizaciju dobiti. Zapravo, ulaganja u seosku sredinu često služe za popravljavanje društvenog statusa (npr. kupovina novog traktora) ili uslova rada na imanju, ili pak mogu predstavljati ostvarenje davnasnog sna o ožvljavanju tradicionalnih zanata za koje više ne postoji sigurno tržište.

Međutim, imajući u vidu razvoj ruralnog preduzetništva i teoriju dobiti<sup>1</sup>, cilj seljaka bi trebalo da bude ulaganje sopstvenih ili pozajmljenih finansijskih sredstava radi ostvarivanja veće dobiti nego što bi ostvario ulaganjem u neku drugu aktivnost ili od kamate na štednju. Odnos kamate na štednju i stope dobiti od ulaganja smatra se graničnim kriterijumom kada je reč o preduzetničkim poduhvatima.

Ulaganje seljaka uvek nosi rizik, pogotovo kada je reč o ulaganju u poljoprivrednu proizvodnju, zbog njenih osobenosti (vremenske prilike, biološki potencijal biljaka i životinja i, konačno, tržište za poljoprivredne proizvode). Većina seljaka izbegava rizična ulaganja jer znaju da, u slučaju bankrota, mogu da izgube ne samo „preduzeće“, već i celokupnu delatnost, pa čak i imanje.

Za potencijalne spoljne ulagače u ruralne sredine postoje još neki preduslovi ili ograničenja koja, zasnovana na razvojnim iskustvima u Srbiji, sprečavaju brži protok kapitala ka malim preduzećima u ruralnim sredinama.

Na osnovu polustrukturiranih intervjuova obavljenih u četiri okruga u Srbiji (Šumadijskom, Pomoravskom, Jablaničkom i Pčinjskom), identifikovani preduslovi za ulaganje u ruralna MSP su razvrstana na sledeći način:<sup>2</sup>

- 1) Raspored faktora proizvodnje i postojeće infrastrukture u ruralnoj sredini je ključni faktor bez kojeg, pod nepromenjenim drugim uslovima, ostali preduslovi ne mogu da dođu do izražaja. Tu se, osim kapitala, prvenstveno misli na zemlju, radnu snagu i organizaciju – koju je Alfred

<sup>1</sup> F. H. Knight: *Risk, Uncertainty and Profit*, Harper, New York, 1921, str. 8-10.

<sup>2</sup> M. Vemić: „Razvoj sistemskog modela menadžmenta ruralnog preduzetništva“, doktorska disertacija, Fakultet za menadžment, Novi Sad, 2005, str. 332-333.

Maršal prvi označio kao četvrti faktor proizvodnje.<sup>3</sup> U kontekstu ovog rada, organizacija predstavlja preduzetnike sa preduzetničkim znanjima i sposobnostima, spremne da preuzmu rizik kada osnivaju pravno lice i upuštaju se u ulaganje.

- 2) Neregulisano zemljište i neobrazovana radna snaga sprečavaju ulaganja u nepoljoprivredne aktivnosti, što je jedan od glavnih ciljeva integralnog ruralnog razvoja u većini zemalja, uključujući i Srbiju.
- 3) Finansijska tržišta, uključujući i kreditna tržišta, omogućavaju prenošenje finansijskih sredstava i znanja ka profitabilnim projektima. Na primer, finansijsko tržište u Srbiji je tek u povoju i, kao takvo, ne omogućava finansiranje preduzetništva i efikasnu transformaciju u MSP, pogotovo u ruralnim sredinama.
- 4) Stvaranje sklonosti i povećanje dugoročne štednje u bankama kao dugoročnog izvora finansiranja predstavlja poseban faktor uspešnijeg finansiranja ruralnih MSP.
- 5) Broj i moć finansijskih posrednika predstavlja važan faktor za povezivanje slobodnih finansijskih sredstava sa odgovarajućom tražnjom kod ulagača. Alternativne finansijske institucije, o kojima će kasnije biti reči, takođe su viđene kao važni faktori za jačanje finansijskih tržišta.
- 6) Stabilnost i sigurnost regulatornog okruženja neposredno smanjuju rizik privatnih ulaganja. Stoga bi nosioci ekonomske politike morali da posvete posebnu pažnju ovom pitanju.
- 7) Raspoloživost i kvalitet planova za ruralni razvoj i projekte za profitabilna ulaganja u ruralne sredine.

Poslednjih godina mala i srednja preduzeća su jedina struktura koja je kontinuirano ostvarivala dobit i pokazala najveću poslovnu efikasnost. Tome su, svakako, doprinele karakteristike ovih preduzeća: vitalnost, fleksibilnost, veća mogućnost za specijalizaciju, lakše upravljanje, sposobnost bržeg investiranja, bolje izvozne mogućnosti, lakše inoviranje i ofanzivan preduzetnički duh. Razvoj MSP u Srbiji prvenstveno je zasnovan na investiranju akcijskog kapitala koji predstavlja lično ulaganje jednog ili više vlasnika u preduzeće ili posao. Ponekad se taj akcijski kapital naziva i kapitalom rizika, zato što ulagači preuzimaju odgovornost za eventualni gubitak svojih sredstava, ako preduzeće ne bude bilo uspešno. Međutim, ukoliko poduhvat bude uspešan, onda oni učestvuju u zaradi zavisno od ostvarenog nivoa.

U zemljama sa razvijenom tržišnom privredom najčešći izvori akcijskog kapitala malih i srednjih preduzeća su: lična štednja, „prijatelji i rođaci“, „anđeli“, partneri, korporacije, investicione kompanije i javna prodaja akcija. Ulogu poslovnih anđela, privatnih ulagačkih fondova i berzi posebno je značajna u finansiranju ruralnog preduzetništva.

---

<sup>3</sup> H. L. Hanson: *A Textbook of Economics*, Seventh Edition, Macdonald and Evans, London, 1977, str. 49-51.

## 2. „Poslovni anđeli“ kao izvor finansiranja razvoja preduzetništva u Srbiji

Kada se govori o institucijama i infrastrukturi za finansiranje preduzetništva i malih preduzeća, neophodno je pomenuti takozvane poslovne anđele. „Poslovni anđeli“ su privatni investitori (bogati pojedinci) koji ulažu novac u nova preduzeća ili preduzeća koja se osnivaju u zamenu za akcijsko učešće ili ulog u njima. Anđeli su primarni izvor početnog kapitala kod kompanija koje su u fazi osnivanja ili u fazi rasta. Njihova uloga u finansiranju malih preduzeća je zaista značajna.

Dakle, na njih se u anglosaksonskim privredama gleda kao na jedine spoljne ulagače u ranim fazama poslovnog razvoja, što ih čini izuzetno značajnim za mala preduzeća. Poslovni anđeli obično ulažu kapital na neformalnoj osnovi i u projekte koji imaju srodnost sa njihovim prethodnim preduzetničkim iskustvom. U SAD, na primer, prisustvo poslovnih anđela predstavlja stepenicu u poslovnom razvoju. U toj zemlji su ulaganja od strane poslovnih anđela značajna, u iznosima većinom između 50.000 i 500.000 dolara.<sup>4</sup> Koristeći Atlas metod, zvanično merilo koje Svetska banka koristi za procenu veličine privreda, a po kojem je američki BND po stanovniku 8,33 puta veći od onog u Srbiji,<sup>5</sup> proizlazi da bi, *ceteris paribus*, poslovni anđeli, kao trenutno nedostajuće finansijske institucije u Srbiji, mogli da ulože između 6.000 i 60.000 dolara po projektu.

Jedan od glavnih razloga za nedovoljan broj poslovnih anđela u Srbiji, osim nekolicine u većim gradovima, leži u činjenici da je preduzetništvo, kao takvo, relativno novijeg datuma. Prvi zakon o preduzećima koji je legalizovao tržišne snage kao osnovu za regulisanje privrednog života i proglasio dobit kao glavni cilj preduzeća, donet je 1988.<sup>6</sup> Dakle, preduzetnici nisu imali dovoljno vremena da steknu dovoljan višak kapitala koji bi bio dostupan za ulaganje u nove preduzetničke poduhvate.

Slična je situacija i u mnogim drugim tranzicionim privredama i privredama u razvoju, koje to pokušavaju da nadoknade osnivanjem takozvanih mikrokreditnih organizacija za finansiranje ranih faza u poslovnom razvoju. Doprinos mikrokreditnih organizacija bio je dosta značajan u zemljama poput Bosne i Hercegovine.<sup>7</sup>

Sobzirom na to da njihovo pojavljivanje nije strogo vezano za rane faze poslovnog razvoja, u tabeli koja sledi dat je tajming pojavljivanja poslovnih anđela.

<sup>4</sup> R. Smith: *Entrepreneurial Finance*, John Willey and Sons, London, 2000, str. 37-38.

<sup>5</sup> WORLD BANK ORG: preuzeto 2. avgusta 2009: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GNIPC.pdf>

<sup>6</sup> „Službeni list SFRJ“ br. 77/1988. i Izmene i dopune br. 40/89.

<sup>7</sup> Vemić, M.: *The emerging role of microfinance, Some Lessons from Bosnia*, preuzeto 2. avgusta 2009: [http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/newsletter/pages/2005\\_02/news\\_bosnia.php](http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/newsletter/pages/2005_02/news_bosnia.php)

Tabela 1: Tajming pojave poslovnih anđela

Izvori finansiranja MSP u raznim fazama životnog ciklusa	Ušteđevina, prijatelji, partneri	Poslovni anđeli, špekulativni kapital, lizing	Kredit, faktoring i lizing	Hartije od vrednosti	Javni dug, kupovina i moguća prodaja
1. Razvoj i puštanje u rad	x				
2. Početni rast	x	xx	x		
3. Ubrzani rast		xx	x	x	
4. Starenje			x	x	
5. Prenos ili nasleđivanje				x	
6. Napuštanje projekta				x	x
7. Smrt					x

Ne pojavljuju se svi poslovni anđeli u ranim fazama finansiranja. Trenutak ulaska u posao zavisi od ugrađenog rizika i stope prinosa na uloženi špekulativni kapital. Poslovni anđeli koji svoj kapital ulože u *mezaninskoj fazi*<sup>8</sup> izloženi su manjem riziku od gubitka nego u ranijim fazama, pošto postoje izgledi za rast vrednosti osnivačkog kapitala preduzeća u vreme inicijalne javne ponude i pojavljivanja na berzi. Nijedna faza finansiranja nije isključivo rezervisana za samo jedan izvor finansiranja. Pošto je pojava poslovnih anđela i *mezaninskih izvora finansiranja*<sup>9</sup> tipična za rane faze razvoja preduzeća, inicijalna javna ponuda i pojava na berzi se dešava kasnije, jer zahteva zrelost preduzeća i promenu vlasničke strukture kapitala. Berzansko finansiranje je komotno povezano sa pojavom poslovnih anđela. Uz to, ono omogućava dalji rast sopstvenog kapitala preduzeća i osigurava njegov sveukupni razvoj.

Poslovni anđeli mogu biti izvor kofinansiranja tokom faze poslovnog razvoja, kada je preduzetnik već uspeo da obezbedi garancije ili bankarsko finansiranje i, u tom slučaju, to se zove *hibridno finansiranje*. Ovaj izraz podrazumeva prisustvo raznih finansijskih resursa koji daju preduzetniku potrebne uslove za optimizaciju kapitalne strukture i diversifikaciju rizika.<sup>10</sup>

Na osnovu polustrukturiranih intervjuja obavljenih u četiri okruga u Srbiji, identifikovani problemi sa izvorima finansiranja razvrstani su na sledeći način: 1) prikazani model finansiranja preduzetništva i malih preduzeća nije još postao

<sup>8</sup> G. Bannock, W. Manser: *Dictionary of Finance*, Penguin books, London, 1989.

<sup>9</sup> J. Downes, J. E. Goodman: *Dictionary of Finance and Investment Terms*, Barrons Educational Series, New York – London, 1985.

<sup>10</sup> J. P. Williamson: *Investment Banking Handbook*, John Wiley & Sons, New York, 1988, str. 164-169.

dovoljno popularan; 2) jedini izuzeci su veliki gradovi poput Beograda, koji je izuzetno urbanizovana zona sa razvijenom bankarskom mrežom i ostalom finansijskom infrastrukturom; 3) čak i u urbanim delovima Srbije nema ni govora o različitim vrstama nebankarskih hibridnih izvora finansiranja; 4) kao rezultat, ruralne sredine daleko zaostaju kada je reč o izvorima finansiranja i finansijskoj infrastrukturi, što često ostavlja ruralne preduzetnike bez izvora finansiranja. Ovo je, takođe, primetio D. Smolboun, na osnovu Zucchini-evog istraživanja iz 1997, tj.: „...dok su se berze u naprednim tranzicionim zemljama razvile relativno brzo, nacionalna tržišta špekulativnog kapitala su praktično nepostojeća, a bankarski sistemi krajnje neadekvatni...“;<sup>11</sup> 5) U većini ruralnih oblasti u Srbiji može se naći samo jedna ili dve bankarske filijale, a jedina olakšavajuća okolnost je ta da, kada je reč o manjim kreditima, banke ne moraju da traže odobrenje iz sedišta banke u Beogradu.

Ukratko, dolazak poslovnih anđela u ruralne sredine zavisiće od sledećih faktora:

- nivoa finansijskog rizika naspram potencijalne dobiti u ruralnoj sredini;
- stope difuzije finansijske inovacije iz urbanih ka ruralnim sredinama;
- sposobnosti urbanih i ruralnih sredina da objedine štednju i izgrade sinergiju između razvojnog i špekulativnog kapitala;
- postojanja profitabilnih preduzetničkih ideja u ruralnim sredinama;
- nivoa obrazovanja i preduzetničkih sposobnosti ruralnih menadžera;
- konačno, ne sme se zaboraviti još jedno svojstvo poslovnih anđela: oni ulažu u posvećene i obrazovane preduzetnike koji znaju šta žele u poslu, i vrše nadzor i kontrolu nad svojim poslovanjem, jer se radi o ulaganju sopstvenog kapitala.

Ukoliko se navedeni uslovi ne ispune, očekivanja o održivom širenju malih i srednjih preduzeća u ruralnim oblastima u Srbiji bi bila nerealna, kao i ona vezana za brži razvoj ovih oblasti.

### 3. Privatni investicioni fondovi i fondovi preduzetničkog kapitala kao potencijalni izvori finansiranja za razvoj ruralnih preduzeća

Privatni investicioni fondovi predstavljaju poseban oblik ulaganja koji se znatno razlikuje i od otvorenih i od zatvorenih investicionih fondova. Njihovo poslovanje obično nije regulisano zakonima o hartijama od vrednosti, već zakonima o preduzećima i/ili investicionim fondovima. Oni su organizovani kao preduzeća sa ograničenom odgovornošću i dostupna su samo velikim

<sup>11</sup> *Proceedings of the International Conference on Problems and Factors of Success in Business Perspectives of Upcoming Markets and Transitional Economies*: Bishkek: Kyrgyzstan, April 2004, str. 128-143.



pojedinačnim ulagačima, jer minimalno početno ulaganje u Srbiji iznosi 50.000 dolara,<sup>12</sup> a u drugim zemljama prag je još viši. U okviru ovih fondova obično se nalazi manji broj ulagača: bogati pojedinci, investicione banke, privatni ili javni penzioni fondovi, fondacije, korporacije ili drugi institucionalni ulagači. Kapital prikupljen na ovaj način može se dalje ulagati u ruralna preduzeća koja se šire, a koja su previše rizična za standardna tržišta kapitala i bankarske zajmove, ili nemaju dovoljno dugu poslovnu istoriju da bi se kvalifikovala za bankarske kredite. Dakle, jedna alternativa ruralnim bankarskim kreditima je *akcioni kapital (equity)*, metod finansiranja preduzeća koji je često prikladniji od uobičajenog bankarskog kredita. Dolazak privatnih investicionih fondova u ruralne sredine zavisice od sličnih, već pomenutih uslova u vezi sa poslovnim anđelima.

Privatni investicioni fondovi funkcionišu tako što ulažu u deo kapitala preduzeća (vlasništva) u različitim fazama razvoja, kupujući manjinski ili većinski udeo, u cilju povećanja vrednosti preduzeća i prodavanja njegovih akcija u odgovarajućem srednjem roku. Ovi fondovi se skoro nikad ne zadržavaju duže od deset godina, obično izlazeći posle 5-7 godina, sa ostvarenim višestrukim prinosom na uloženi kapital: prosečna unutrašnja stopa prinosa (internal rate of return – IRR) iznosi 20-25% godišnje. Dobit privatnih investicionih fondova zavisi od povećanja vrednosti preduzeća primaoca. Stoga je posebno važno napraviti pravi izbor preduzeća u koje će se ulagati. To je istovremeno i ključno pitanje kada se biraju već opisane hartije od vrednosti. Aktivnosti koje privatni investicioni fondovi preduzimaju u cilju povećanja vrednosti preduzeća povezane su sa restrukturiranjem, što često zahteva ogromna ulaganja, pružanje znanja koje će omogućiti dalji rast preduzeća, razvoj novih tehnologija, optimizaciju troškova i jačanje finansijskog položaja preduzeća.

Privatni investicioni fondovi vrše detaljne analize o poslovanju različitih kompanija pre nego što uloze sredstva i definišu ulazne i izlazne strategije, kao i razne aktivnosti koje su neophodne da bi se postigli željeni ciljevi. Neke izlazne strategije uključuju inicijalnu javnu ponudu i kotiranje na berzi, prodaju kompanije, ili zajedničko ulaganje. Ove vrste ulaganja svakako predstavljaju priliku za razvoj perspektivnih i rastućih ruralnih preduzeća kojima nedostaje razvojni kapital, ali u isto vreme predstavljaju ograničavajući faktor za privatne investicione fondove, koji često poseduju vlasništvo nad celokupnom kompanijom. Međutim, pošto udeo u kapitalu nije standardizovan kao u slučaju kompanija na berzi, privatni investicioni fondovi mogu da raspolažu svojim ulaganjem na fleksibilniji način nego što bi mogli na berzi.

Veoma popularni su takozvani *fondovi preduzetničkog kapitala (venture capital funds)*, koji ulažu u nove kompanije i nude mogućnost stručnog savetovanja i usluga konsaltinga. Rizik u koji se upuštaju je veoma visok, ali on sobom nosi i mogućnost veće dobiti kada kompanija konačno stane na noge.

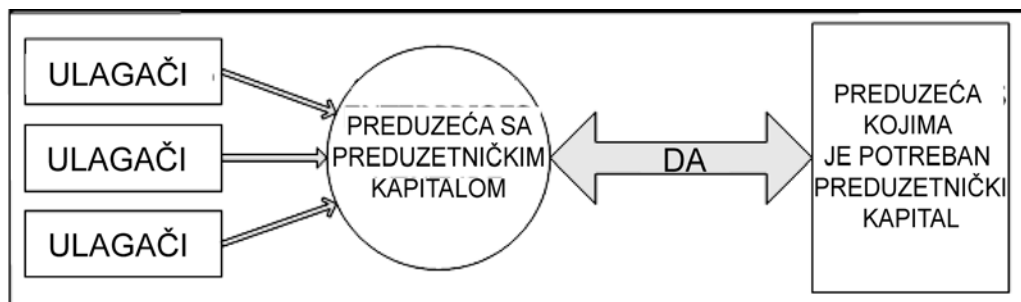
---

<sup>12</sup> „Službeni glasnik RS“ br. 46/2006, čl. 74.

Fondovi preduzetničkog kapitala aktivno učestvuju u upravljanju kompanijom, omogućavajući kompaniji primaocu da koristi njihove ljudske resurse, tj. profesionalce koji učestvuju u njenom svakodnevnom poslovanju i razvoju, što joj pomaže da se uzdigne iznad konkurencije. Kada ulažu, fondovi preduzetničkog kapitala se, takođe, trude da diversifikuju rizik tako što razvijaju portfelj koji se sastoji od nekoliko vrednih mladih kompanija, stvarajući unikatan preduzetnički fond. U mnogim slučajevima, oni ulažu zajedno sa drugim VC kompanijama, a često se kapital nekoliko takvih kompanija ulaže u isti projekat. Primeri svetski renomiranih kompanija koje su koristile ovaj oblik finansiranja uključuju: *Apple, Federal Express, Intel* i *Microsoft*.

Sistemski model VC kompanije koja funkcioniše može se prikazati na način koji je predstavljen slikom 1.

Slika 1: Funkcionalni model jedne VC kompanije

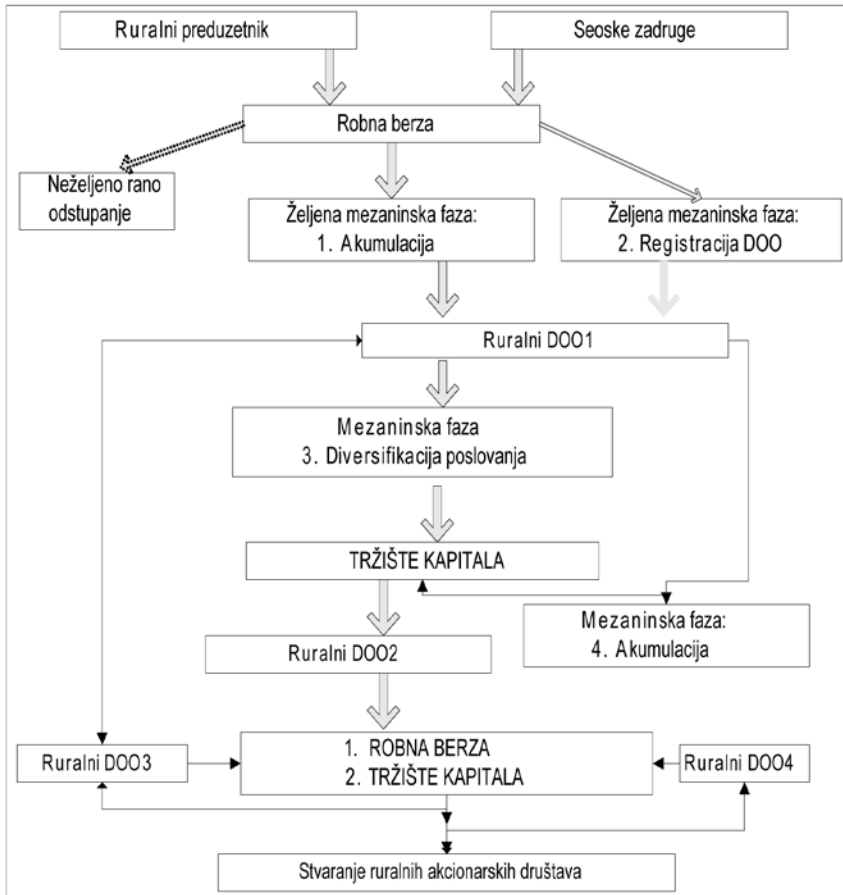


Važno je uočiti nivo rizika koji ovi fondovi moraju da preuzmu pošto, za razliku od uobičajenog bankarskog zajma, fondovi preduzetničkog kapitala ostvaruju dobit povećanjem profitabilnosti kompanije primaoca. Stoga dobit ulagača preduzetničkog kapitala isključivo zavisi od uspeha kompanije primaoca. Nasuprot tome, kada banka daje sopstveni kapital u zajam, rizik je dosta manji i banka ima pravo da naplaćuje kamatne stope i na povraćaj sredstava, kako je definisano u ugovoru, bez obzira na tržišni uspeh kompanije primaoca.

#### 4. Modeliranje berzanskog finansiranja ruralnog preduzetništva

Sa postepenim razvojem ruralnih preduzeća i rastom proizvodnih sposobnosti ruralnih MSP, postaje neophodno usredsređivanje na funkcionalne berze koje mogu da opslužuju i ove klijente, a ne samo preduzeća u urbanim oblastima. Šema za razvoj funkcionalnog modela berzi koje mogu da opslužuju i rastuća ruralna MSP prezentovana je ilustracijom broj 2.

Slika 2: Model za uspostavljanje berzanski zasnovanog finansiranja MSP u funkciji ruralnog razvoja



Iz gornje ilustracije može se jasno uočiti da je model za uspostavljanje berzanski zasnovanog finansiranja MSP u funkciji ruralnog razvoja postepen i da zahteva nekoliko koraka, uključujući diversifikaciju poslovanja, registraciju kompanije i izlazak kako na robne berze tako i na berze kapitala.

Podizanje svesti o mogućim modelima berzanski zasnovanog finansiranja je najbolji način da se popravi strategija i investicioni kapacitet nacionalnih berzi. Ministarstva finansija, bankarska udruženja i druge finansijske organizacije treba da organizuju nekoliko poseta vodećim berzama u tranziciji u domenu benčmarkinga. U kontekstu berzanski zasnovanog finansiranja ruralnog preduzetništva, *benčmarking* predstavlja sistematičan i stalni proces merenja i poređenja berzanskih procesa i aktivnosti jedne berze sa poslovnim procesima i aktivnostima druge, odabrane berze. Obično se bira benčmark koji je lider u

regionu ili u svetu, da bi se dobile informacije koje će pomoći organizacijama da poboljšaju svoje berzanske performanse. Benčmarkovi koji treba da se koriste su validni savremeni/istorijski uslovi i pokazatelji na tržištima kapitala.

Od ključne važnosti je da pripreme za posete u vezi sa benčmarketingom uključuju i dostavljanje obaveštenja zemljama domaćinima o posetiocima, berzanskim proizvodima koji će biti predmet analize, planiranoj finansijskoj infrastrukturi, kao i kontakte na najvišem nivou sa javnim sektorom, preduzetnicima i kompanijama. Ovo bi pomoglo posetiocima iz tranzicionih privreda kao što je srpska da u potpunosti razumeju ključne faktore uspeha u tim zemljama. Takođe je potrebno podržati i ideju o uzvratnim benčmarketing posetama, jer je to način da se grade tržišta.

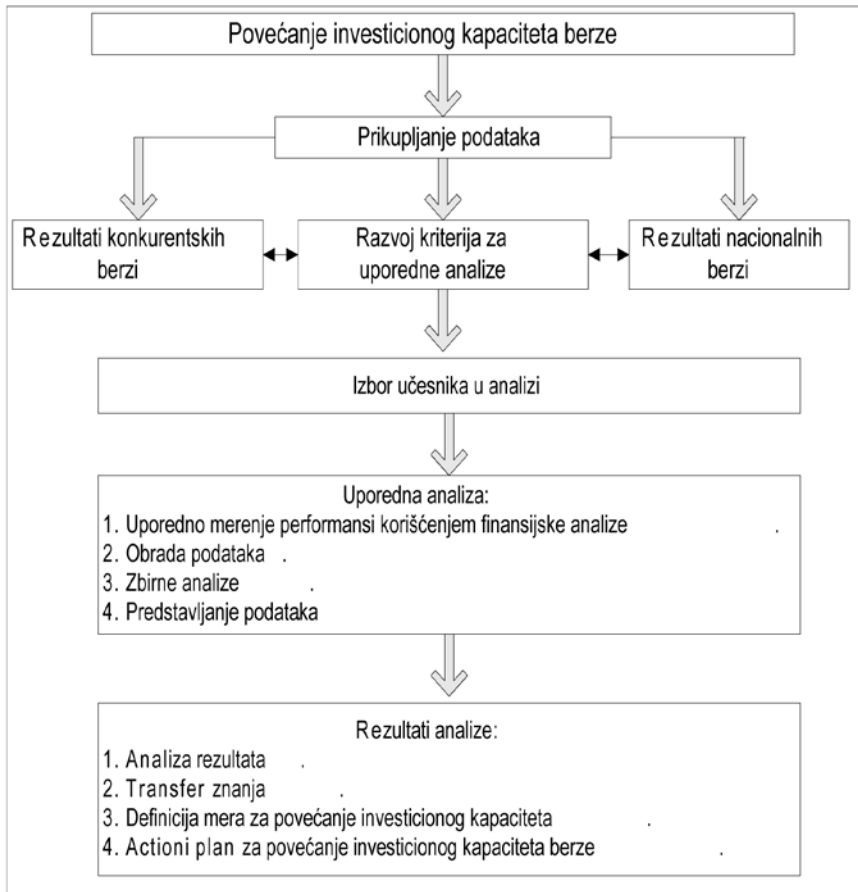
Jedan od glavnih rezultata benčmarketing poseta predstavljao bi stvaranje informacionih okvira na berzama zemalja u regionu, što bi omogućilo raznim tržišnim igračima da prikupljaju i analiziraju informacije o glavnim berzanskim događajima i prilikama koje se otvaraju kada je reč o ruralnom preduzetništvu. Informacioni okvir se može odnositi na tržišne materijale, rešenja za komunikacionu infrastrukturu, promotivne i marketinške aktivnosti, državnu regulativu i moguće subvencije za ruralni razvoj. Reč je, dakle, o konceptualnom modelu za berzanski benčmarketing, koji se može primeniti za privlačenje i razvoj privatnih ulaganja u ruralno preduzetništvo.

Na prezentovanoj ilustraciji jasno proizlazi da je ključ uspešnog benčmarketinga investicionog kapaciteta berze za ruralni razvoj uporedna analiza nacionalnih i konkurentskih berzi, kroz uporednu finansijsku analizu<sup>13</sup> i prenos odgovarajućeg znanja.

---

<sup>13</sup> B. Stavrić, M. Stamatović: *Menadžment*, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje, Beograd, 2003, str. 512-513.

Slika 3: Model benčmarkinga berzi



## 5. Zaključci

Osnova razvoja svih drugih tržišta proizvoda i usluga leži u visokokvalitetnoj platformi finansijskog tržišta, kako tržišta novca, tako i tržišta kapitala. Dok, putem tržišta novca, preduzeća pribavljaju sredstava za održavanje tekuće likvidnosti, kroz tržišta kapitala ona dolaze do neophodnih sredstava za finansiranje svog poslovnog razvoja. Stoga se i kaže da je tržište kapitala koje dobro funkcioniše motor privrednog razvoja.<sup>14</sup>

Razvijena tržišta kapitala pospešuju povezivanje subjekata sa viškom finansijskih sredstava sa subjektima kojima ista nedostaju, tj. ona povezuju dve značajne makroekonomske kategorije – štednju i ulaganja.

<sup>14</sup> M. Vemić: *Nauka o finansijskom menadžmentu*, Cekom books, Novi Sad, 2008, str. 267-308.

Tržišta kapitala omogućavaju normalno i nesmetano funkcionisanje nacionalne privrede.<sup>15</sup> Svi događaji u realnim procesima društvene reprodukcije se u njima odslikavaju. Ona predstavljaju jedan od glavnih postulata tržišne privrede. Unutar njihovog okvira posluju razne finansijske institucije, koje se mogu svrstati u depozitne, poput banaka, štednih i kreditnih zajednica, itd., i takozvane nedepozitne institucije, kao što su osiguravajuća društva, penzioni fondovi i konačno, investicioni fondovi koji donose slobodu tržištu. Investicioni fondovi<sup>16</sup> i poslovni anđeli u razvijenim zapadnim privredama postoje već više od pola veka, a njihovo naglo širenje odvijalo se paralelno sa globalizacijom svetskih tržišta kapitala i svetske privrede uopšte. Kao takvi, investicioni fondovi predstavljaju veoma značajne posredničke finansijske organizacije ili institucionalne ulagače<sup>17</sup> koji prikupljaju raspoloživa sredstva od svojih ulagača i plasiraju ih u kratkoročna i dugoročna ulaganja i razne finansijske oblike. Njihovo pojavljivanje će, svakako, ubrzati reformu i razvoj finansijskog sektora u Srbiji i drugim zemljama u razvoju, kao i njihov sveukupan proces restrukturiranja, privatizacije i tranzicije.

### Literatura

- Bannock, G. – Manser, W.: *Dictionary of Finance*, Penguin books, London, 1989.
- Downes, J. – Goodman, J. E.: *Dictionary of Finance and Investment Terms*, Barrons Educational Series, New York – London, 1985.
- Hanson, H. L.: *A Textbook of Economics*, Seventh Edition, Macdonald and Evans, London, 1977, str. 49-51.
- Knight, F. H.: *Risk, Uncertainty and Profit*, Harper, New York, 1921, str. 8-10.
- „Službeni glasnik RS“ br. 46/2006, čl. 74.
- „Službeni list SFRJ“ br. 77/1988. i Izmene i dopune br. 40/89.
- *Proceedings of the International Conference on Problems and Factors of Success in Business Perspectives of Upcoming Markets and Transitional Economies*, Bishkek, Kyrgyzstan, April 2004, str. 128-143.
- Smith, R.: *Entrepreneurial Finance*, John Willey and Sons, London, 2000, str. 37-38.
- Stavrić, B. – Stamatović, M.: *Menadžment*, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje, Beograd, 2003, str. 512-513.

<sup>15</sup> Ibidem

<sup>16</sup> M. Vemić: *Nauka o finansijskom menadžmentu*, 2008, str. 331-352.

<sup>17</sup> M. Vemić: „Pojam, uloga i značaj investicionih fondova kao učesnika na finansijskom tržištu“, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Beogradu*, 2006, str. 905-922.

- Vemić, M.: „Pojam, uloga i značaj investicionih fondova kao učesnika na finansijskom tržištu“, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Beogradu*, maj 2006, str. 905-922.
- Vemić, M.: „Razvoj sistemskog modela menadžmenta ruralnog preduzetništva“, doktorska disertacija, Fakultet za menadžment, Novi Sad, 2005, str. 332-333.
- Vemić, M.: *Nauka o finansijskom menadžmentu*, Cekom books, Novi Sad, 2008, str. 267-308; 331-352.
- Vemić, M.: *The emerging role of microfinance, Some Lessons from Bosnia*, preuzeto 2. avgusta 2009: [http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/newsletter/pages/2005\\_02/news\\_bosnia.php](http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/newsletter/pages/2005_02/news_bosnia.php)
- Williamson, J. P.: *Investment Banking Handbook*, John Wiley & Sons, New York, 1988, pstr. 164-169.
- WORLD BANK ORG: preuzeto 2. avgusta 2009: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GNIPC.pdf>

Rad primljen: 2. marta 2010.

Odobren za štampu: 28. marta 2010

PROFESSOR MILAN B. VEMIĆ, PHD  
*Faculty for Management Studies, Novi Sad*  
PROFESSOR MILAN LJ. STAMATOVIĆ, PHD  
*Faculty for Management Studies, Novi Sad*

## THE IMPORTANCE OF PRIVATE INVESTORS IN THE FINANCING OF RURAL ENTREPRENEURSHIP IN SERBIA

### Summary

*This paper addresses issues of regional development from the point of view of rural entrepreneurship. The authors analyze the financing of entrepreneurship through development and attracting of private investors. In such contest, special attention is devoted to specific characteristics of “business angels” as well as to the development of financing model of rural entrepreneurship through stock exchanges.*

*The research is based on the experiences of The Republic of Serbia. Through the analysis of documentation related to the financing of entrepreneurship the paper will assess the current capacity for sustainable and local development of rural regions, with a focus on Serbia and other economies in transition. In a case study undertaken in Serbia with semi-structured interviews of carefully chosen representatives of local authority and active third sector stakeholders in rural development, authors of the paper will then examine the specific possibilities of increasing the currently insufficient role of private investors and will extend for discussion a model for benchmarking stock exchanges as a prerequisite for stock exchange based financing of rural entrepreneurship.*

*Research presented in this paper will nominate for further discussion a thesis that exchanging visits to key stock exchanges in the region of South East Europe is one of the avenues to attract investors to rural regions.*

**Key words:** *financing, entrepreneurship, rural development, benchmarking, exchanges, investors*

**JEL classification:** R 11, L 26



MR SLAVKO SIMIĆ\*  
BroSS trejd d.o.o., Banja Luka

# KONTROLING I NJEGOVA PRIMENA U MALIM I SREDNJIM PREDUZEĆIMA U BOSNI I HERCEGOVINI

**Sažetak:** *Kontroling je jedna od najznačajnijih funkcija u rešavanju konkretnih problema unutrašnjeg i spoljnog prilagođavanja preduzeća nadolazećim promenama. Ovim radom se nastoji približiti pojam kontrolinga kod nas. Kontroling kao poslovna funkcija nedovoljno je zastupljena kod nas, dati su neki opšti podaci, njegova podela na stratejski i operativni, kao i rezultati sprovedene ankete. Poslovna funkcija kontrolinga će u budućnosti postajati sve značajnija za mala i srednja preduzeća (MSP) i za očekivati je da će se težiti njegovoj većoj primeni.*

**Ključne reči:** *stratejski kontroling, operativni kontroling, mala i srednja preduzeća (MSP), Bosna i Hercegovina*

**JEL klasifikacija:** L 25, M 40

## 1. Uvod

Pojam *kontroling* je u zapadnoevropskim zemljama i SAD poznat već stotinama godina, i kroz svoj istorijski razvoj je u različitim oblicima podržavao preduzeća u njihovoj poslovnoj aktivnosti. Od kada su osnovani instituti i stručni časopisi za kontroling (u SAD, Nemačkoj, Austriji i drugim evropskim zemljama), kontroling nije sastavni deo ekonomske literature u preduzećima, već se i u praksi sve više posmatra kao neizostavna i nezamenljiva podrška menadžmentu u rukovođenju preduzećem. Svoj postanak i razvoj kontroling zahvaljuje karakteristikama i potrebama prakse poslovnog upravljanja, te danas on čini jednu od najznačajnijih funkcija u rešavanju konkretnih problema unutrašnjeg i spoljnog prilagođavanja preduzeća nadolazećim promenama. Svedoci smo novih svetskih kretanja i ubrzane globalizacije u svim segmentima, te uslovljeni sve učestalijim promenama odnosa između hiperponude i potražnje roba i usluga, što vodi stvaranju dodatnih problema za menadžment. U savremenim uslovima

---

\* E-mail: bono@blic.net

poslovanja potrebni su i savremeni instrumenti i koncepcije za njihovo što bolje funkcionisanje.

U poređenju sa drugim ekonomskim oblastima u preduzeću, dugo prisustvo kontrolinga u SAD i nekim evropskim zemljama, odnosno u Austriji i Nemačkoj, dovelo je do toga da su organizacija i primena instrumenata kontrolinga u praksi ovih zemalja delimično već istraženi, te se na osnovu rezultata tih istraživanja moglo utvrditi trenutno stanje. Zbog otvaranja novih tržišta u zemljama Istočne Evrope, te nakon cepanja država Istočnog bloka i raspada Jugoslavije, postavilo se pitanje da li preduzeća u ovim zemljama, u poređenju sa nekadašnjim stanjem plansko-tržišne privrede, uz pomoć funkcije kontrolinga pokušavaju da ovladaju većom dinamikom i kompleksnošću poslovanja, kao i povećanjem njihove konkurentnosti na tržištu.

Dosadašnja istraživanja kontrolinga na malim i srednjim preduzećima obavljala su se samo u jednom delu Evrope, tako da svaka vrsta saznanja u vezi sa kontrolingom u ostalim evropskim zemljama uglavnom nedostaju. Osim pojedinačnih istraživanja, bilo je, čak i nakon detaljne pretrage u stručnim časopisima i knjigama, nemoguće pronaći još neke studije na temu kontrolinga i njegove primene u malim i srednjim preduzećima. Ovakva situacija dala je povod za istraživanje u jednoj od zemalja u tranziciji, koja ne samo da je morala proći transformaciju iz planske privrede u tržišnu, nego je imala nesreću i skoro četveogodišnji međunacionalni sukob.

Dakle, istraživanje je sprovedeno u malim i srednjim preduzećima (MSP) u Bosni i Hercegovini (BiH). Dobijene informacije i analiza podataka treba da nam pokažu trenutno stanje prakse kontrolinga, odnosno: stepen primene kontrolinga; koje su to osoba/e su zadužene za obavljanje ove funkcije; koji instrumenti kontrolinga nailaze na najčešću primenu u poslovnoj praksi preduzeća, i ustanove razlozi za primenu, odnosno ne primenjivanje instrumenata kontrolinga.

Takođe, ovaj rad ima za cilj da pobudi interesovanje naših preduzetnika za uvođenje i razvoj kontrolinga kod nas, kao i da ova još nedovoljno istražena poslovna funkcija bude povod za dalja naučna razmatranja.

## 2. Istorijski razvoj kontrolinga

Koreni kontrolinga nalaze se još u 15. veku: u Velikoj Britaniji je, na kraljevskom dvoru, u državnoj upravi osnovana služba gde je kontroler (radno mesto se zvalo *Countroullour*) proveravao zapise o ulasku i izlasku novca i dobara.<sup>1</sup> U francuskom govornom području, kontroling se prevodi sa *Controle de Gestion*<sup>2</sup>, što znači kontrola vođenja upravljanja; i kontroling je vođen kao zvanična dvorska služba. Kontroling se 60-ih godina prošlog veka proširio na 50% najvažnijih

<sup>1</sup> P. Horvath: *Controlling*, 9<sup>th</sup> edition, Vahlen, Munchen, 2003, str. 25.

<sup>2</sup> „Controle de Gestion“, <http://www.eudict.com>.

francuskih preduzeća, koja su do 1965. godine imala uspostavljeno to odeljenje. Razvoj kontrolinga potiče iz Sjedinjenih Država: 1878. godine, Kongres je na zakonskoj osnovi otvorio službena mesta *Comptroller, auditor, treasure and six commissioners of accounts*, koja su nadgledala ravnotežu između državnih izdataka i državnog budžeta. Ova službena mesta su koreni današnje *Comptroller General* službe (Comptroller = Contreoller), koja rukovodi *General Accounting Office*, u SAD.<sup>3</sup>

Prema Džeksonu<sup>4</sup>, glavni razlozi za nastanak kontrolinga leže u povećanju zadataka u računovodstvu (*accountings*), koje nije više mogao da obavlja sâm direktor ili osoba u preduzeću odgovorna za finansije. Ostali u literaturi bitni navedeni razlozi su: zakonski, poreski uslovi koji nisu mogli biti savladani postojećom strukturom preduzeća, kompleksni oblici finansiranja, nesigurno okruženje preduzeća, rastući pritisak konkurencije, globalizacija i ekspanzija preduzeća (problemi u koordinaciji i komunikaciji). Uz to još dolaze i povećanje udela fiksnih troškova u kapitalu, kao industrijsko-tehnološka zamena ljudskog kapitala i razvoja, korišćenje novih kompleksnijih instrumenata za unapređenje rukovođenja.

Pre otprilike 125 godina, jedno preduzeće u SAD (*Atchinson, Topeka & Santa Fe Railway System*) uvelo je radno mesto kontrolera<sup>5</sup>. Njegovi zadaci bili su finansijsko-ekonomske prirode, tj. upravljanje finansijama, kapitalom i sigurnošću društva. Prvo industrijsko preduzeće sa radnim mestom kontrolera bilo je (*General Electric Company*), i to 1892. godine. Prema nekim istraživanjima, mesto kontrolera postojalo je 1900. godine u 8 od 175 američkih društava. Takođe su sprovedena istraživanja 1948. godine i od upitanih 195 velikih preduzeća, čak su 143 imala uvedeno takvo područje zadataka, prosečne starosti 22 godine.<sup>6</sup> U SAD je 1931. godine osnovano prvo društvo kontrolera pod imenom *Controller's Institute of America*.<sup>7</sup> Godine 1962. promenili su ime u *Financial Executive Institute (FEI)*. Organizacija je tada brojala približno 5000 članova u SAD i Kanadi. Tri godine kasnije osnovan je i časopis *The Controller* (od 1962. *The Financial*

<sup>3</sup> P. Horvath: *ibid.*, str. 24.

<sup>4</sup> Izvodi iz članka „The Comptroller: His Functions and Organization“ autora Hju Džeksona (J. Hugh Jackson) o pojavi kontrolera, 1949: <https://www.schaeffer-poeschel.de/download/leseproben/978-3-7910-2759-3.pdf>.

<sup>5</sup> „U počecima uobičajena oznaka *Comptroller* potiče od pogreške prilikom prevođenja sa francuskog jezika. Tačniji prevod *Controller* danas je najčešća oznaka za nosioca zadataka, a područje zadataka zove se *Controllership*. Izuzetak čine javne delatnosti, u kojima i danas postoji radno mesto *Comptrollers of the Currency* ili *Comptroller General of the United States*.“ - N. Osmanagić-Bedenik: *Kontroling – Abeceda poslovnog uspijeha*, Školska knjiga, Zagreb, 2004, str. 28.

<sup>6</sup> P. Horvath, *Controlling*, 9<sup>th</sup> edition, Vahlen, Munchen, 2003, str. 27.

<sup>7</sup> Asocijacija kontrolera *Controller's Institute of America*, kasnije preimenovana kao *Financial Executives Institute (FEI)*. Izvor: <http://www.financialexecutives.org>.

*Executive*), a deset godina kasnije došlo je do osnivanja *Controllershship Foundation* (od 1962. *Financial Executives Research Fundation*) istraživačkog instituta.<sup>8</sup>

Za razliku od SAD, prvi kontroling u nekim zapadnoevropskim firmama uveden je tek 50-ih godina 20. veka. U početku, prisustvo dva šefa finansija u jednom preduzeću nije ulivalo poverenje, ali to je kasnije prevaziđeno. Krajem šezdesetih godina (u Italiji i Njemačkoj), mesto kontrolera u preduzećima imaju samo „nemačke kćeri“ američkih koncerna, dok se u istom periodu u Francuskoj beleži uspostavljanje odeljenja za kontroling u više od 50% najvažnijih preduzeća. U to doba kontroler je delovao kao *registrator* knjigovodstveno i istorijski orijentisan. Okruženje u kojem se delovalo bilo je statično, bez velikih promena (preduzeća su radila u stabilnim uslovima poslovanja – promene su bile retke, a potražnja je premašivala ponudu, pa se gotovo sve moglo prodati što se proizvede, raspolagalo se relativno sigurnim informacijama o okruženju, tako da se moglo i planirati i prognozirati sigurno i vrlo precizno). Preduzeća su mogla ostvariti svoje ciljeve orijentišući se na unutrašnje faktore, najčešće racionalizacijom troškova. Orijehtacijom *prema unutra*, na samog sebe, kontroling je ostvarivao funkciju dokumentovanja, kontrole, služio je racionalizaciji poslovanja, bio je orijentisan na prošlost, urednost i tačnost, najčešće je zauzimao mesto rukovodioca računovodstva i tada se nazivao *registratorom*. Analiza je pokazala da je struktura zadataka kontrolera bila vrlo slična katalogu zadataka koji je definisao FEI, te da su u prvim godinama dominirali knjigovodstvo, bilansiranje, oporezivanje, obračun troškova i kalkulacija, te ekonomsko savetovanje.

Narednih godina su pojedini zadaci osim savetovanja gubili na važnosti. Tako da se 1960-ih godina, kada je okruženje u kojem se poslovalo bilo ograničeno dinamično, kontroler je funkcionisao kao *navigator*. Delovao je usmeravajuće i bio orijentisan na trenutne aktivnosti (dinamične promene u kojem se poslovalo, tražilo se brže prilagođavanje, dok se istovremeno sa rastom preduzeća smanjivala preglednost poslovnih procesa). U to vreme, zasićenost potražnje i povećana ponuda prisiljavali su preduzeća na orijentaciju *prema spolja*, prema konkurentima u grani i konkurentskoj borbi za tržišni udeo (u borbi za ispunjavanje želja potrošača, njihovog ukusa i njihovih potreba, itd.), jer je prošlo vreme kada se smatralo da sve što se proizvede će i da se proda. Za taj period se kaže da je kontroler u funkciji navigatora, i tipičnim područjem zadatka kontrolera smatra se: izveštavanje, proračunavanje i kontrolu proračuna, upoređivanje planiranog i ostvarenog, operativno planiranje, pa oni postaju važniji sve do osamdesetih godina. Kontroler je u tom periodu najčešće zauzimao poziciju rukovodioca plana i analize preduzeća.

Kasnije se u području zadataka kontrolera prešlo sa operativnog posla na strategijsko planiranje, izradu poslovne politike i ciljeva preduzeća. U ovom periodu devedesetih godina, okruženja u kojem posluju preduzeća postaju ekstremno dinamična, tako da se kontroler pojavljuje kao *inovator*. Učestvuje

<sup>8</sup> *Controllershship Foundation*. Source: <http://www.financialexecutives.org>.

aktivno u procesu rešavanja problema i orijentisan je na strategiju budućnosti (devedesetih godina preduzeća bivaju neprekidno izložena problemima i situacijama, dinamika i kompleksnost promena je veoma velika, informacije iz okruženja veoma nesigurne, prognoze sve manje upotrebljive). Preduzeća su izložena stalnim promenama i potrebno je proizvodni program stalno prilagođavati; na tržištu se nudi sve više novih proizvoda i usluga, životni vek proizvoda se skraćuje, kapital – iako ga je teško pribaviti – više nije primaran za poslovni uspeh, ključni postaju saradnici, visokokvalifikovani i motivisani. Za uspeh preduzeća u grani neophodno je uzeti ne samo odnose konkurencije u grani u kojoj posluje, već i uticaj kupaca i dobavljača, pojavu novih konkurenata i supstitutivnih proizvoda. U ranijem periodu narasla preduzeća imaju dodatan problem sa unutrašnjim usklađivanjima pojedinih delova i funkcija u preduzeću. Ove probleme nije moguće rešavati sa dojučerašnjim instrumentima, neophodno je da se teži razvijanju novih postupaka i primeni novih tehnika, kojima bi se pronalazila rešenja. U tom smislu govori se o kontroleru kao inovatoru koji učestvuje u procesu rešavanja problema i koji treba da uvodi i razvija nove instrumente kao pomoć menadžeru preduzeća da izađe iz problema. Neki od savremenih instrumenata su: procesni i ciljni troškovi, koncepcija slabe proizvodnje i upravljanja, strategijska kontrola, razvoj sistema ranog upozorenja, strategijskog radara, prihvatanje tihih signala, razvoj strategijskog bilansa. Uvođenjem i primenom novih instrumenata nastoji se olakšati i ubrzati proces brzog prilagođavanja preduzeća naglim promenama u okruženju, tj. smišljenom aktivnošću preduzeća i uticati na promene u okruženju.

Kod kontrolera kao *navigatora* i kao *inovatora*, nasuprot kontroleru kao *registratoru*, dominira izrazito menadžerska orijentacija. Može se reći da kontroler postaje specifično specijalizovan saradnik koji pruža podršku rukovodećem menadžmentu, gde pomoću svog alata za navigaciju, odnosno instrumenata, usmerava preduzeće u zonu dobitka.

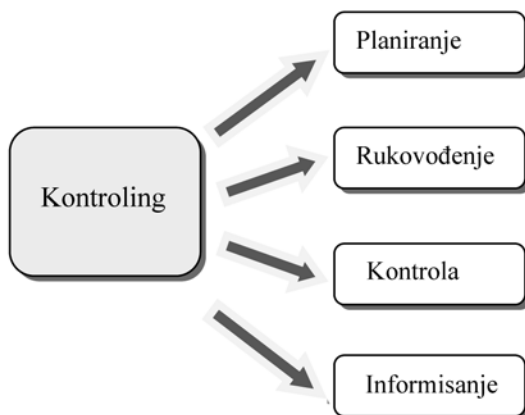
### 2.1. Kontroling, instrumenti kontrolinga i uloga kontrolera u preduzeću

Poslednjih godina kontroling se naglo razvio, tako da nam praksa pokazuje neprekidno zanimanje za kontroling. Reč kontroling potiče, kao i mnogi drugi pojmovi u menadžmentu u poslednjih nekoliko decenija, iz SAD. Poreklo vodi iz engleske reči „to control“, koja znači: (1) usmeriti, upravljati, urediti; (2) voditi, provoditi, i (3) koristiti, ovladati, kontrolisati.<sup>9</sup> U literaturi ne postoji jedinstvena definicija, a takođe je teško otkriti i jedinstven opis zadataka kontrolinga. Ono što treba da se razume: *kontroling nije kontrola* – kako to mnogi tumače, već da je to funkcija u preduzeću koja ima za cilj *stručnu podršku menadžmentu*, radi donošenja što kvalitetnijih (ispravnih i pravovremenih) poslovnih odluka. Naime, to je savremen koncept upravljanja preduzećem, kojim se povećava efek-

<sup>9</sup> R. Eschenbach, R. Niedermayr: *Controlling*, 2<sup>nd</sup> edition, Stuttgart, 1996, str. 49.

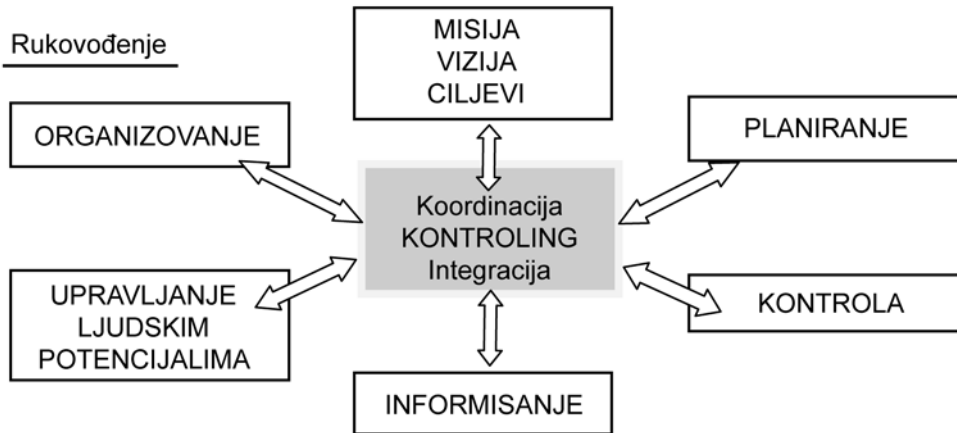
tivnost i efikasnost u radu menadžmenta, čime se povećava sposobnost prilagođavanja preduzeća unutrašnjim i spoljnim promjenama, i povećava njegova vitalnost i tržišna prihvaćenost.

Slika 1: Osnovne funkcije kontrolinga



Ilustrativno je prikazano na slici 1, da kontroling ne možemo posmatrati samo kao deo rukovodećeg sistema, jer ima i veoma važnu ulogu kao pomoćno sredstvo, koje rukovodećem menadžmentu stoji na raspolaganju za postizanje ciljeva preduzeća.

Kao što pilot u avionu ne može bez određenih „navigacionih instrumenata“, na primer, da upravlja avionom bez merača goriva, visinomera, odnosno, ne može da stigne do konačnog odredišta bezbedno, na vreme i po planu, tako i funkciju kontrolinga možemo da posmatramo kao proces navigacije sa instrumentima prema privrednim ciljevima preduzeća. Poslovno *organizovanje* je važno područje aktivnosti menadžmenta preduzeća, s naglaskom na koordinaciju i integraciju pojedinih podsistema rukovođenja, u cilju povećanja usklađivanja međusobnih aktivnosti. Na povećanu potrebu za koordinacijom i integracijom unutar sistema rukovođenja, *kontroling* se javlja kao odgovor.

Slika 2: Harmonizacija podsistema rukovođenja preduzećem<sup>10</sup>

Iz prikaza na slici 2, vidimo da kontroling zauzima centralnu poziciju unutar sistema rukovođenja, zadužen za koordinaciju i integraciju ostalih podsistema rukovođenja, te proizlazi da je odgovoran za oblikovanje i povezivanje sistema vrednosti<sup>11</sup> preduzeća, zatim planiranja, kontrole, informisanja, organizacije i upravljanja ljudskim potencijalom. Stoga se može reći da je zadatak kontrolinga u podršci menadžmentu u rukovođenju preduzećem.

Da bi napravili razliku odnosa između *menadžera* i *kontrolera*, treba razumeti i razliku između ove dve funkcije. Zajedničko im je delovanje i imaju iste ciljeve, međutim, putevi kojima to postižu su različiti: *menadžer* je odgovoran za definisanje ciljeva<sup>12</sup>, rezultate, uspeh preduzeća, a *kontroler* je, između ostalog, odgovoran za njihovu transparentnost, tj. za izgradnju i korišćenje ekonomskih instrumenata za uspeh.

Dobar kontroling pomaže u navigaciji preduzeća, odnosno, operativnim i strategijskim instrumentima učestvuje u uspehu menadžmenta, a menadžment je taj koji, prihvatajući kontroling kao samorazumljivost, određuje uspeh<sup>13</sup> kontrolinga u preduzeću. Redovnom primenom instrumenata kontrolinga, različitim

<sup>10</sup> N. Osmanagić Bedenik: *Kontroling – Abeceda poslovnog uspjeha*, Školska knjiga, Zagreb, 2004, str. 230.

<sup>11</sup> Definisane misije i vizije preduzeća.

<sup>12</sup> Mora se voditi računa da ciljevi budu: „SMART (S - specify, M - measurable, A - achievable, R - reliable, T-timeble) – PAMETNI (ciljevi).“

<sup>13</sup> *Stilovi rukovođenja* utiču na uspeh kontrolinga: autoritarni, patrijarhalni i savetodavni stilovi rukovođenja, kada nadređeni sam odlučuje, uverava i naređuje, pojavljuje se kao barijera u razvoju kontrolinga. Nasuprot ovim stilovima: kooperativni, participativni i demokratski stilovi rukovođenja, kada se zajednički odlučuje, pospešiće razvoj kontrolinga. Naglašava se da dobar kontroling nije samo do kontrolera, već se ostvaruje samo saradnjom s menadžmentom.

tehnikama i postupcima, na način povećanja koordinacije i integracije, povećava se sposobnost prilagođavanja preduzeća naglim unutrašnjim i spoljnim promenama, što omogućava ostvarivanje zadatih ciljeva i poboljšanje tržišne pozicije preduzeća, te olakšava proces donošenja pravovremenih i dobrih poslovnih odluka menadžmenta.

Osoba (ili osobe) koja obavlja funkciju kontrolinga u preduzeću naziva se *kontroler*, kao što je već naglašeno; on je specifično specijalizovan saradnik koji pruža podršku rukovodećem menadžmentu, te svojom stručnošću i adekvatnom primenom alata usmerava preduzeće u zonu dobiti. *Internacionalno udruženje kontrolinga* (International Group of Controlling – IGC) je izradilo model *kontrolera*, šta on sve mora da radi, sa svim opisima njegovih zadataka:<sup>14</sup>

- kontroleri se brinu za transparentnost rezultata, procesa i strategija i time doprinose boljem poslovanju;
- kontroleri koordiniraju jedinstveno delovanje ciljeva i planova i organizuju izveštavanje celokupnog poslovanja preduzeća;
- kontroleri moderiraju procesom kontrolinga tako da se svaki nosilac odluka u svom radu može orijentisati prema cilju poslovanja preduzeća,
- kontroleri osiguravaju neophodne podatke i informacije,
- kontroleri uređuju i održavaju sisteme kontrolinga.

Kontroler u preduzeću deluje svojim instrumentima, pomažući na način da se izvrše *operativni*<sup>15</sup> i *strategijski*<sup>16</sup> zadaci u preduzeću. U okviru odlučivanja koje instrumente kontrolinga treba uzeti u obzir kao osnovu za empirijsko istraživanje u malim i srednjim preduzećima u Bosni i Hercegovini, definisani su (na slici 3) prvenstveno na osnovu njihove pojave i pogodnosti, kao i rezultata dugogodišnjeg konsultanskog iskustva autora u radu sa malim i srednjim preduzećima.

---

<sup>14</sup> Izvor: [www.igc-controlling.org/dt/index\\_dt.html](http://www.igc-controlling.org/dt/index_dt.html), mart 2008.

<sup>15</sup> *Operativni* instrumenti kontrolinga se zasnivaju na kvantitativnim ključnim veličinama, dakle na brojkama koje potiču iz prošlosti ili sadašnjosti, koristeći prvenstveno interne informacije iz preduzeća, i osnovni zadatak mu je pomoć u povećanju *efikasnosti poslovanja*.

<sup>16</sup> *Strategijski* instrumenti kontrolinga su orijentisani na budućnost i imaju za cilj i obavezu pružanje stručne podrške menadžmentu u povećanju *efektivnosti poslovanja*, pružanjem pravih stvari (proizvoda i usluga) u pravo vreme u cilju zadovoljenja tržišnih potreba.



Slika 3: Instrumenti kontrolinga



Pošto do sada nije sprovedeno detaljno istraživanje instrumenata kontrolinga u bosansko-hercegovačkim malim i srednjim preduzećima, ovi stručni predlozi i liste instrumenata mogu se posmatrati kao relevantni. Iz ovoga proizlaze razlike među navedenim instrumentima i izborom<sup>17</sup> instrumenata iz nekih evropskih praksi, a gde je rađeno slično istraživanje primene kontrolinga u malim i srednjim preduzećima.

### 3. Istraživanje primene kontrolinga

U Bosni i Hercegovini nema relevantnih dostupnih podataka (niti na internetu, niti u visokoškolskim ustanovama), da li je u malim i srednjim preduzećima urađena bilo kakva vrsta istraživanja na temu kontrolinga. Jedan od načina da se dođe do relevantnih podataka o njegovoj primeni bilo je sprovođenje sopstvenog istraživanja. Anketirano je 66 MSP-a koji su ispunjavali zakonski<sup>18</sup> okvir o njihovom razgraničavanju. Jedno od anketnih pitanja odnosilo se na kompetentnost osobe koja je ispunjavala upitnik: *Koju poziciju anketirana osoba obavlja u preduzeću?* U 59,1% slučajeva odgovore na pitanja davali su *direktori* preduzeća, u 25,8% preduzeća *rukovodioci računovodstva*, dok je evidentiran samo jedan *rukovodilac odeljenja za kontroling*.<sup>19</sup>

<sup>17</sup> Instrumenti koje su neki autori u svom istraživanju prikazivali kao relevantne za njihovo područje: [www.hnfe.de](http://www.hnfe.de), [www.uni-munster.de](http://www.uni-munster.de), [www.bms-consulting.de](http://www.bms-consulting.de), mart 2008.

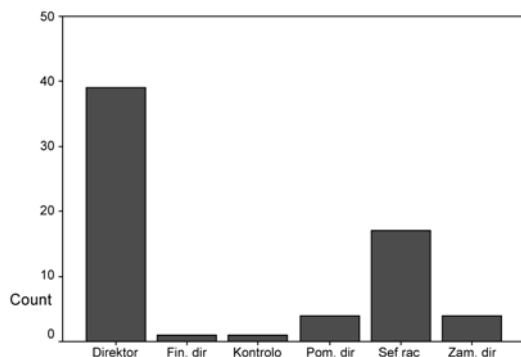
<sup>18</sup> Razgraničenje MSP-a, Zakon o podsticanju razvoja malih i srednjih preduzeća, „Službeni glasnik RS“ 34/06, „Službene novine F BiH“ 19/06, od 30.3.2006.

<sup>19</sup> Kompetentnost se ogleda u tome da sve navedene pozicije poseduju neophodna znanja o dešavanjima u preduzeću relevantnim za kontroling. Navedene osobe koje su ispunile upitnik pripadaju rukovodećem menadžmentu, gde im takva funkcija omogućuje uvid u poslovanje i organizacionu strukturu, te i njihovi odgovori imaju visok stepen tačnosti i pouzdanosti.

Slika 4: Analiza kompetentnosti funkcije anketiranih osoba u preduzeću

Molim Vas navedite funkciju koju obavljate u preduzeću:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Direktor	39	59.1	59.1	59.1
Fin. dir	1	1.5	1.5	60.6
Kontrolo	1	1.5	1.5	62.1
Pom. dir	4	6.1	6.1	68.2
Sef rac	17	25.8	25.8	93.9
Zam. dir	4	6.1	6.1	100.0
Total	66	100.0	100.0	
Total	66	100.0		



Molim Vas navedite funkciju koju obavljate u preduzeću:

Da bi rezultati istraživanja bili što objektivniji, ispitanici su prethodno bili upoznati sa instrumentima operativnog i strategijskog kontrolinga koji nailaze na svoju primenu u MSP. U daljem pregledu daju se dobijeni rezultati istraživanja o primeni operativnih i strategijskih instrumenata kontrolinga, razlozi za neprimenuje instrumenata kontrolinga, kao i institucionalnog određenja kontrolinga.

### 3.1. Rezultati analize primene operativnih instrumenata kontrolinga

U ovom delu prikazana je tabela analiziranih podataka o primeni *operativnih instrumenata kontrolinga* u MSP u BiH. Tabelarni prikaz na slici 5 daje odgovor na pitanje: *Da li se u preduzeću vrši klasifikacija dobavljača, roba i zadataka prema njihovoj važnosti, odnosno da li u preduzeću rade ABC analizu?*<sup>20</sup>

<sup>20</sup> ABC analiza služi povećanju ekonomičnosti u preduzeću postavljanjem težišta, odnosno razdvajanjem bitnih i manje bitnih veličina. ABC analizom rangiraju se problemi prema

Slika 5: Stepen korišćenja ABC analize

Da li se u Vasem preduzeću vrši klasifikacija dobavljača, roba i zadataka prema njihovoj važnosti: Roba					Da li se u Vasem preduzeću vrši klasifikacija dobavljača, roba i zadataka prema njihovoj važnosti: zadataka						
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vrlo često	12	18.2	18.2	18.2	Valid	Vrlo često	12	18.2	18.2	18.2
	Cesce	5	7.6	7.6	25.8		Cesce	9	13.6	13.6	31.8
	Ponekad	8	12.1	12.1	37.9		Ponekad	13	19.7	19.7	51.5
	Nikad	37	56.1	56.1	93.9		Nikad	22	33.3	33.3	84.8
	Nepoznato	4	6.1	6.1	100.0		Nepoznato	10	15.2	15.2	100.0
	Total	66	100.0	100.0			Total	66	100.0	100.0	
Total		66	100.0			Total		66	100.0		

Da li se u Vasem preduzeću vrši klasifikacija dobavljača, roba i zadataka prema njihovoj važnosti: Dobavljača					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vrlo često	14	21.2	21.2	21.2
	Cesce	17	25.8	25.8	47.0
	Ponekad	14	21.2	21.2	68.2
	Nikad	14	21.2	21.2	89.4
	Nepoznato	7	10.6	10.6	100.0
	Total	66	100.0	100.0	
Total		66	100.0		

Na osnovu ovih dobijenih podataka može se doći do zaključka da se ABC analiza pretežno koristi u bosanskohercegovačkim MSP, i da u okviru ovih dobavljači zauzimaju posebno mesto u posmatranim preduzećima. Nasuprot tome, najmanje se vrši klasifikacija zadataka. Tabelarno prikazane vrednosti nude osnovu za pretpostavku da je učestalost primene pojedinih klasifikacija sve manja, što je veća njihova složenost. Tako je preduzećima dobavljače lako klasifikovati, pošto je potrebno samo posmatrati ili vrednost isporučene robe od jednog dobavljača u odnosu na celokupnu vrednost svih isporuka, ili značaj isporučenih delova za proizvodnju. Za trgovce je, takođe, jednostavno da klasifikuju robu prema njenoj važnosti, npr. na osnovu udela u ukupnoj dobiti. Klasifikacija zadataka prema njihovom značaju zahteva dobro poznavanje poslovnog lanca vrednosti, što je u nekim preduzećima, naročito u malim i srednjim, teško dokučiti, odnosno, zahteva veći utrošak rada i vremena.

Anketirana velika preduzeća veoma često vrše ABC analizu kod svih predmeta klasifikacije.

Na pitanje da li se i koliko često vrši *analiza odstupanja*, došlo se do zaključka (vidi na slici 6) da je ovo veoma često primenjivan instrument kontrolinga; da kontrola, kao jedna od četiri funkcije kontrolinga, ne igra beznačajnu ulogu u ovim analiziranim preduzećima.<sup>21</sup>

njihovoj važnosti za postavljeni cilj, tako da se oblikuju tri razreda po kojima je metoda dobila ime: A „vrlo važni“, B „manje važni“ i C „nevažni“. To je instrument informisanja.

<sup>21</sup> Zadatak ove analize je identifikacija uzroka i efekta odstupanja (primena kontrole kao funkcije kontrolinga), kako bi se na osnovu ove stručne ocene mogle otkloniti manjkavosti u procesima i osnovama predvidivih veličina, da bi se povećao stepen postizanja ciljeva postavljenih u preduzeću.

Slika 6: Analiza odstupanja i BEP (break even point) analiza, u tabelarnom prikazu

Da li se u Vasem preduzeću vrši (Break Even analiza - da li se iz ukupnog prihoda pokrivaju ukupni troškovi), odnosno da li se izračunava prelomna tačka (Break Even point BEP- ili tačka (praga) rentabilnosti?

Da li se u Vasem preduzeću, na osnovu planova, vrši poređenje planiranog i ostvarenog prihoda, troškova, likvidnosti itd.?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Vrlo često	34	51.5	51.5	51.5
Ponekad	27	40.9	40.9	92.4
Nikad	5	7.6	7.6	100.0
Total	66	100.0	100.0	
Total	66	100.0		

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Vrlo često	27	40.9	40.9	40.9
Ponekad	19	28.8	28.8	69.7
Nikad	12	18.2	18.2	87.9
Nepoznato	5	7.6	7.6	95.5
Treba Planirati	3	4.5	4.5	100.0
Total	66	100.0	100.0	
Total	66	100.0		

Definisanje BEP ili tačke rentabilnosti vrši se, uprkos važnosti i relativno jednostavnom izračunavanju, samo u 40,9% analiziranih preduzeća veoma često, a u 28,8% vrši se ponekad. U 18,2% slučajeva ovu vrstu analize nikada ne primenjuju, dok 7,6% preduzeća ne poznaje ovu metodu<sup>22</sup> (prikazano u tabelama na slici 6).

Iako nije očekivan ovako nizak broj preduzeća koje koriste ovu metodu, pošto je njeno korišćenje prilično jednostavno, razlog je moguće naći u komplikovanom odvajanju varijabilnih od fiksnih troškova. Analiza odstupanja je u jednom od velikih preduzeća veoma često korišćen instrument, a u drugom se koristi ponekad. Definisanje BEP tačke pokriva u oba preduzeća vrši se veoma često.

Na pitanje koje se odnosilo na obračun kratkoročnog poslovnog uspeha, i u kojem vremenskom intervalu se vrši, iz analize u tabeli na slici 7, vidimo da većina – 95,5% anketiranih preduzeća redovno vrši ovu vrstu obračuna.<sup>23</sup>

Slika 7: Obračun kratkoročnog poslovnog uspeha

DA: U kojim vremenskim intervalima se racuna kratkorocni poslovni uspeh?

Da li se u Vasem preduzeću racuna kratkorocni uspeh?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Da	63	95.5	95.5	95.5
Ne	3	4.5	4.5	100.0
Total	66	100.0	100.0	
Total	66	100.0		

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Mjesecno	27	40.9	40.9	45.5
Kvartalno	20	30.3	30.3	75.8
Polugodisnje	14	21.2	21.2	97.0
Godisnje	2	3.0	3.0	100.0
Total	66	100.0	100.0	
Total	66	100.0		

U anketiranim velikim preduzećima važnu ulogu igra aktuelnost podataka, zbog čega ova preduzeća svakog meseca dobijaju informacije o uspehu poslova-

<sup>22</sup> Analiza prelomne tačke (Break-even analiza) pokazuje kada prihod od prometa pokriva celokupne troškove preduzeća, jer u tom nivou preduzeće ne pravi ni profit ni gubitke.

<sup>23</sup> „Obračun obuhvata brojčani deo operativnog planiranja, odnosi se na neko razdoblje i/ili na neki projekat, a sadržajem obuhvata učinak, mere i troškove. On je instrument upravljanja, koordinacije i kontrole nosilaca odlučivanja, u cilju ostvarenja poslovnog uspeha.“

nja. Iz ovoga proizlazi da je obračun uspeha u anketiranim preduzećima jasan sastavni deo izveštaja o poslovanju, da pre svega služi pribavljanju informacija koje su dragocene za upravljanje preduzećem. Pri tome, nije važno samo redovno izračunavanje uspeha, već takođe i činjenica, da informacije o uspehu u najvećem delu preduzeća na raspolaganju stoje u relativno kratkim periodima.

### 3.2. Primena strategijskih instrumenta kontrolinga

U ovom delu se daje prikaz vrednovanja rezultata dobijenih analizom primene instrumenta strategijskog kontrolinga u bosanskohercegovačkim malim i srednjim preduzećima. Redosled prikazivanja strategijskih instrumenta kontrolinga prikazan je na osnovu vrednovanja podataka, uzimajući u obzir strukturu upitnika, kako bi se ponudila bolja slika o datim odgovorima.

Na pitanje da li se u analiziranim preduzećima vrši *benčmarking – poređenje proizvoda usluga, procesa i strategija* sa drugim uspešnim preduzećima, odgovoreno je kao u prilogu na slici 8.

Slika 8: Benčmarking analiza

Vrsite li u Vasoj firmi Benchmarking: Poređenje proizvoda					Vrsite li u Vasoj firmi Benchmarking: Poređenje usluga						
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vrlo cesto	29	43.9	43.9	43.9	Valid	Vrlo cesto	25	37.9	37.9	37.9
	Ponekad	26	39.4	39.4	83.3		Ponekad	19	28.8	28.8	66.7
	Nikad	9	13.6	13.6	97.0		Nikad	21	31.8	31.8	98.5
	Nepoznato	2	3.0	3.0	100.0		Nepoznato	1	1.5	1.5	100.0
Total	Total	66	100.0	100.0		Total	Total	66	100.0	100.0	
Total	Total	66	100.0			Total	Total	66	100.0		

Vrsite li u Vasoj firmi Benchmarking: Poređenje strategije					Vrsite li u Vasoj firmi Benchmarking: Poređenje procesa						
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vrlo cesto	18	27.3	27.3	27.3	Valid	Vrlo cesto	18	27.3	27.3	27.3
	Ponekad	19	28.8	28.8	56.1		Ponekad	20	30.3	30.3	57.6
	Nikad	23	34.8	34.8	90.9		Nikad	24	36.4	36.4	93.9
	Nepoznato	6	9.1	9.1	100.0		Nepoznato	4	6.1	6.1	100.0
Total	Total	66	100.0	100.0		Total	Total	66	100.0	100.0	
Total	Total	66	100.0			Total	Total	66	100.0		

Vrednovanje prikupljenih informacija pokazalo je da više od jedne trećine preduzeća redovno vrši *poređenje proizvoda*, i više od trećine preduzeća vrši *poređenje usluga*. *Poređenje strategija* i *procesa* vrši se ređe. Razlog za to leži u poteškoći informisanja o *strategijama* i *procesima* u uspešnim preduzećima, ali isto tako, jer se ne radi prikaz vlastitih poslovnih procesa (lanac stvaranja vrednosti) i utvrđivanje strategije.<sup>24</sup> Ovo odgovara načinu funkcionisanja ove grupe preduzeća, koju karakteriše visok stepen improvizacije u poslovnim procesima i

<sup>24</sup> Benčmarking (Benchmarking) predstavlja tehniku komparativne analize vlastitog poslovanja sa poslovanjem najbolje organizacije (Best Practic Work), i kao takav nam predstavlja tehniku spoznaje i učenja.

nedostatak osnovnog ekonomskog poslovnog znanja direktora i njihove sposobnosti rukovođenja. Na osnovu nedostataka znanja, postavlja se primarno pitanje, u kojoj meri direktori poseduju sposobnost da formulišu strategiju koja se orijentiše na dugoročne poslovne ciljeve, pošto je, logično, strategiju moguće uporediti tek nakon što je strategija definisana.

U dva velika preduzeća dobijeni su heterogeni rezultati u vezi sa *benčmarkingom*, koji ne dozvoljavaju stvaranje pretpostavki. Jedno preduzeće redovno odnosno veoma često upoređuje samo proizvode i usluge, dok drugo preduzeće češće upoređuje usluge i strategije.

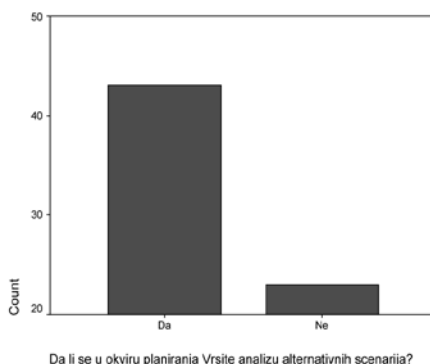
Uopšteno, podaci pokazuju da benčmarking nije nepoznat kontroling instrument preduzećima.

Posredstvom strategijskog instrumenta kontrolinga *analize alternativnih scenarija*, pokušavaju se identifikovati sve veličine koje bi u budućnosti mogle vršiti značajan uticaj na preduzeće, kako bi se procenili njihovi mogući efekti. Cilj ovoga procesa je podrška preduzećima da formulišu ostvarivu poslovnu strategiju.

Slika 9: Analiza izrade alternativnih scenarija

Da li se u okviru planiranja Vrsite analizu alternativnih scenarija?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Da	43	65.2	65.2	65.2
Ne	23	34.8	34.8	100.0
Total	66	100.0	100.0	
Total	66	100.0		



Istraživanje je pokazalo da izradu *alternativnih scenarija i njihovu analizu* vrše u 65,2% anketiranih preduzeća. Ostalih 34,8% anketiranih preduzeća ne primenjuje tehniku scenarija, što je moguće objasniti time da jedan, ne baš mali deo anketiranih preduzeća u okviru planiranja nije identifikovao najvažnije veličine koje utiču na buduću egzistenciju preduzeća, i da time nespremni stoje pred opasnosti neočekivanih dešavanja koja mogu ugroziti preduzeće. Ovo se, takođe, odnosi i na jedno anketirano veliko preduzeće.

Rezultati ankete u vezi sa istraživanjem primene strategijskih instrumenata: *Balanced-Scorecard*, *analiza jaza (GAP-a)*, *analiza konkurencije*, *životnog ciklusa proizvoda* i *SWOT-a*, zajedno su prikazani i komentarisani u tabelama na slici 10.

Slika 10: Strategijski instrumenti kontrolinga

Koji od strateških instrumenata se upotrebljavaju u Vasem preduzeću: SWOT analiza					Koji od strateških instrumenata se upotrebljavaju u Vasem preduzeću: Balance Scorecard						
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vrlo često	20	30.3	30.3	30.3	Valid	Vrlo često	1	1.5	1.5	1.5
	Ponekad	17	25.8	25.8	56.1		Ponekad	4	6.1	6.1	7.6
	Nikad	16	24.2	24.2	80.3		Nikad	15	22.7	22.7	30.3
	Nepoznato	12	18.2	18.2	98.5		Nepoznato	42	63.6	63.6	93.9
	Upotreba planirana u budućnosti	1	1.5	1.5	100.0		Upotreba planirana u budućnosti	4	6.1	6.1	100.0
Total	Total	66	100.0	100.0		Total	Total	66	100.0	100.0	
Total	Total	66	100.0	100.0		Total	Total	66	100.0	100.0	

Koji od strateških instrumenata se upotrebljavaju u Vasem preduzeću: Product life cycle analyze, Analiz životnog ciklusa proizvoda					Koji od strateških instrumenata se upotrebljavaju u Vasem preduzeću: GAP- analiza jaza						
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vrlo često	4	6.1	6.1	6.1	Valid	Vrlo često	1	1.5	1.5	1.5
	Ponekad	10	15.2	15.2	21.2		Ponekad	4	6.1	6.1	7.6
	Nikad	23	34.8	34.8	56.1		Nikad	27	40.9	40.9	48.5
	Nepoznato	22	33.3	33.3	89.4		Nepoznato	21	31.8	31.8	80.3
	Upotreba planirana u budućnosti	7	10.6	10.6	100.0		Upotreba planirana u budućnosti	13	19.7	19.7	100.0
Total	Total	66	100.0	100.0		Total	Total	66	100.0	100.0	
Total	Total	66	100.0	100.0		Total	Total	66	100.0	100.0	

Koji od strateških instrumenata se upotrebljavaju u Vasem preduzeću: Analiza konkurencije					Koliko je promet ostvarilo Vase preduzeće u prošloj godini: * Koji od strateških instrumenata se upotrebljavaju u Vasem preduzeću: Analiza konkurencije Crosstabulation								
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	Count							
						Koji od strateških instrumenata se upotrebljavaju u Vasem preduzeću: Analiza konkurencije					Total		
						Vrlo često	Ponekad	Nikad	Nepoznato	Upotreba planirana u budućnosti			
Valid	Vrlo često	18	27.3	27.3	27.3	Koliko je promet ostvarilo Vase preduzeće u prošloj godini:	od 0 - 4 miliona KM	6	6	9	2	6	29
	Ponekad	17	25.8	25.8	53.0		od 5 - 10 miliona KM	5	5	5	2	2	17
	Nikad	16	24.2	24.2	77.3		od 11 - 50 miliona KM	5	6	2	2	3	16
	Nepoznato	4	6.1	6.1	83.3		Preko 51 milion KM	2					2
	Upotreba planirana u budućnosti	11	16.7	16.7	100.0		Total	18	17	16	4	11	66
Total	Total	66	100.0	100.0									
Total	Total	66	100.0	100.0									

Iz prikaza na slici 10 vide se rezultati studije sprovedene u malim i srednjim preduzećima u BiH i dobijene vrednosti za ispitanih i analiziranih pet strategijskih instrumenata.

Dakle, *SWOT analiza*<sup>25</sup> se primenjuje u 30,3% preduzeća vrlo često, dok se povremeno primenjuje u 25,8%, što ukupno čini 56,1% stepen primene SWOT analize u malim i srednjim preduzećima u BiH.

<sup>25</sup> SWOT ili TOWS analiza je akronom od početnih slova engleskih riječi: Strenght (snaga), Weakness (slabosti), Opportunities (šanse), i Threats (prijetnje). SWOT analiza je kvalitativna analitička metoda kojom se vrednovanjem elemenata u okviru 4 polja analize – mogućnosti, ograničenja, prednosti, nedostaci – procenjuju jake i slabe strane, šanse i pretnje razmatranog predmeta ili pojave.

*Analiza konkurencije*<sup>26</sup> primenjuje se kao strategijski instrument u 27,3% ispitanih preduzeća redovno, odnosno ponekad se primenjuje u 25,5%.

Uprkos činjenici da samo jedno preduzeće redovno koristi instrument BSC – *Balanced Scorecard – izbalansirana lista merila* (izradili Norton i Kaplan),<sup>27</sup> a u četiri preduzeća ovaj instrument koriste ponekad, navodi nas na zaključak da je BCS doživeo sporo širenje u analiziranim preduzećima u BiH, i ove brojke nam predstavljaju iznenađujući rezultat. Razlog ovoga treba tražiti u činjenici da je BSC instrument razvijen početkom 90-ih – u periodu kada je u BiH došlo da ratnih dešavanja, i da preduzeća u posleratnom periodu, u poređenju sa drugim zemljama u kojima se okvirni uslovi nisu tako ekstremno promenili u kratkom vremenskom roku, nisu imala puno vremena da u svoje poslovanje uvedu najnovije instrumente kontrolinga. Polazeći od toga da nisu urađene slične analize o primeni BSC u bosanskohercegovačkim preduzećima, može se zaključiti da je u BiH ipak zabeležen napredak u vezi sa korišćenjem u novije vreme razvijenog instrumenta strategijskog kontrolinga.

U suprotnosti ova dva instrumenta, *analiza životnog ciklusa proizvoda*<sup>28</sup> i *analiza jaza (GAP-a)*<sup>29</sup>, u većini preduzeća se, ili nikada ne koristi, ili su preduzeću nepoznata (vidi sliku 10). Potvrdu ove teze, da deficit u korišćenju instrumenata strategijskog kontrolinga postoji nezavisno od veličine preduzeća, daje i jedno od dva anketirana velika preduzeća. U jednom velikom preduzeću se, s jedne strane, povremeno koriste analiza konkurencije i BSC, a veoma često analiza životnog ciklusa proizvoda, a s druge, ovom preduzeću ostala su nepoznata dva instrumenta strategijskog kontrolinga, koji su predmet ankete. Drugo

<sup>26</sup> Cilj analize konkurencije je sistematska analiza situacije, tj. neprestano prikupljanje svih informacija potrebnih za definisanje, odbranu i poboljšanje konkurentne pozicije datog preduzeća. Iz razloga boljeg razumevanja konkurenata, neophodno je analitički uobziriti podatke preduzeća: snagu prinosa, finansijsku snagu, strategijske ciljeve, investicije, paletu proizvoda, poziciju na tržištu, proizvodni kapacitet, inovativnu slabost, rokove isporuke, istraživanje i razvoj.

<sup>27</sup> Koncept *Balanced Scorecard – BSC* (Izbalansirana lista merila) menadžerima pruža mogućnost da uvedu četiri nova menadžment procesa (*finansijski, kupci, interni poslovni procesi, učenje i razvoj*), koji pojedinačno ili u kombinaciji doprinose povezivanju dugoročnih strategijskih ciljeva sa kratkoročnim akcijama. Ovaj pristup prevodi viziju, misiju i strategiju preduzeća u pregledan sistem za merenje rezultata. BSC upravlja i oblikuje sveukupan proces planiranja, upravljanja i kontrole, koji su razvili Norton i Kaplan i primenili prvi put 1992. godine.

<sup>28</sup> PLC – *Product Life Cycle Analyze* (Analiza životnog ciklusa) proizvoda služi praćenju razvoja prometa, odnosno razvoju profita ili gubitka na nekom proizvodu za određeni period. Analiza se zasniva na ideji da proizvodi prolaze različite faze od samog razvoja proizvoda, odnosno uvođenja proizvoda na tržište i napuštanja tržišta, i da ove faze daju karakteristične vrednosti prometa odnosno profita/gubitka.

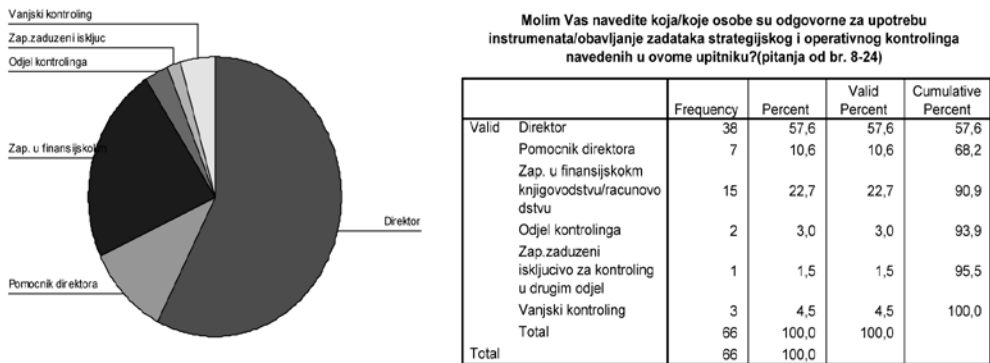
<sup>29</sup> Cilj analize jaza (GAP) je identifikacija razlika/odstupanja između projekcije ciljnih veličina i trenutnih i istorijskih vrednosti. Drugim rečima, da pokaže propuste između planiranog i ostvarenog učinka. Rezultat analize mogu biti dve vrste propusta: strategijski i operativni.



veliko preduzeće odstupa od ove teze, pošto se u njemu redovno, odnosno povremeno koristi svih pet strategijskih instrumenata.

### 3.3. Institucionalna organizacija kontrolinga

Slika 11: Institucionalna organizacija kontrolinga



Slika 11 nam daje odgovor na postavljeno pitanje: *koja/koje osobe su odgovorne za upotrebu instrumenata/obavljanje zadataka strategijskog i operativnog kontrolinga?* Rezultati pokazuju da samo 3% anketiranih preduzeća imaju odvojeno odeljenje za kontroling. Ostali oblici organizacije kontrolinga imaju nizak stepen rasprostranjenosti u anketiranim preduzećima. U jednoj firmi postoje zaposleni zaduzeni za kontroling koji svoj posao obavljaju u drugim odeljenjima preduzeća, a eksterni kontroling praktikuje se samo u tri analizirana preduzeća.

Ovakav rezultat nije iznenađujući iz razloga niske podele rada po poslovnim funkcijama i odeljenjima, jer nam je poznato da – za razliku od velikih – mala i srednja preduzeća karakteriše nagomilavanje funkcija na osobu „direktora“ preduzeća.

Potvrdu ovakve organizacije kontrolinga daje sprovedeno istraživanje u MSP u BiH, u kojima u 57,6% slučajeva zadatke kontrolinga na sebe preuzima lično *direktor*. Iz analize je vidljivo da na drugom mestu, odmah nakon direktora, zadatke kontrolinga preuzimaju zaposleni u *finansijskom knjigovodstvu/računovodstvu* u (22,7% slučajeva), dok su na trećem mestu *zamjenici i pomoćnici direktora* (10,6%).

Istraživanje je, takođe, trebalo da pokaže razloge neprimenjivanja instrumenata kontrolinga.

### Slika 12: *Mogući uzroci za neprimenjivanje instrumenata kontrolinga u preduzećima*

Navedite razloge zašto se neke od navedenih analiza ne vrše u Vašem preduzeću: Nemogućnost zaposlenja radnika sa odgovarajućim stručnim znanjem

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tacno	40	60.6	61.5	61.5
	Ugl. tacno	6	9.1	9.2	70.8
	Vise tacno nego netacno	2	3.0	3.1	73.8
	Ugl. netacno	3	4.5	4.6	78.5
	Netacno	14	21.2	21.5	100.0
	Total	65	98.5	100.0	
Missing	System Missing	1	1.5		
	Total	1	1.5		
Total		66	100.0		

Slika 12 nam daje tabelarno prikazan odgovor zašto se ne vrše neke od analiza (*primjena operativnih i strategijskih instrumenata*) u preduzećima. Vrednovanjem odgovora, o tome *da li je moguće na tržištu rada pronaći i zaposliti odgovarajuću osobu s adekvatnim stručnim znanjem*, anketirani u preduzećima dali su odgovor: da je u 61,5% slučajeva veoma teško doći do adekvatne i stručne osobe, koja bi mogla da odgovori na sve zahteve koje postavlja savremeno poslovanje.

## 4. Zaključak

Istraživanje je pokazalo da dvadesetogodišnja institucionalizacija kontrolinga u malim i srednjim preduzećima u BiH odgovara njihovoj tipičnoj slici. Iz razloga prisustva niske podele rada po poslovnim funkcijama i odeljenjima u malim i srednjim preduzećima, te nagomilavanja zadataka na funkciju direktora, uopšte nije iznenađujući rezultat da u većini slučajeva funkciju kontrolinga obavljaju direktori.

Takođe, analiza pokazuje da je jedna od prepreka obavljanja funkcije kontrolinga u preduzećima nemogućnost pronalaženja visokokvalifikovane, stručno obučene radne snage na tržištu. Naime, mala i srednja preduzeća u Bosni i Hercegovini nalaze se svakodnevno pod uticajem izuzetno velikog broja faktora. Sve veći pritisak konkurencije i ubrzana dinamika društvenih, ekonomskih i političkih procesa u budućnosti će činiti još veći pritisak na preduzeća. Svedoci smo svakodnevnih novih svetskih kretanja i ubrzane globalizacije u svim segmentima, a i uslovljeni sve učestalijim promenama odnosa između ponude i potražnje, što vodi stvaranju novih problema za menadžment. U savremenim, turbulentnim uslovima poslovanja potrebni su i savremeni instrumenti i koncepcije za njihovo što bolje funkcionisanje. Bez obzira na veličinu i organizo-

vanost, sva preduzeća će nastojati da ostanu u poslu, a to će poći za rukom samo onim koji budu radili na povećanju sopstvene vitalnosti. Vitalna preduzeća će se brže prilagođavati promenama, tako da će i poslovna funkcija kontrolinga, kao način rešavanja problema koordinacije i integracije, postajati neizostavna u preduzetničkom poslovanju.

Za očekivati je da će u budućnosti naša preduzeća prepoznati značaj funkcije kontrolinga, i da će težiti njenoj većoj proširenosti i primjeni.

Treba naglasiti, da će se sve većim poboljšanjem okvirnih uslova i modernizacije obrazovnih sistema u bliskoj budućnosti, moći očekivati dalji razvoj i napredak kontrolinga u Bosni i Hercegovini.

### Literatura

- Deyhle, A.: *Management and Controlling Brevier*, Management Service, Gauting, Munchen, 1993.
- Eschenbach, R. – Niedermayr, R.: *Controlling*, 2<sup>nd</sup> edition, Stuttgart, 1996.
- Hoffman, W. – Niedermayr, R. – Risjak, J.: *Führungserganzung durch Controlling*, 2<sup>nd</sup> edition, Stuttgart, 1996.
- Horvat, Đ. – Kovačić, M.: *Menadžment u malom preduzetništvu*, M.EP. Consult, Zagreb, 2004.
- Horvath, P.: *Controlling*, 9<sup>th</sup> edition, Vahlen, Munchen, 2003.
- Kostić, K. Ž.: *Osnovi organizacije preduzeća*, Savremena administracija, Beograd, 1995.
- Lončarević, R. – Mašić, B. – Đorđević-Boljanović, J.: *Menadžment – principi, koncepti i procesi*, Univerzitet „Singidunum“, Beograd, 2007.
- Osmanagić Bedenik, N.: *Kontroling – abeceda poslovnog uspjeha*, II ed., Školska knjiga, Zagreb, 2004.
- Peemoler, H. V.: *Controlling*, 5<sup>th</sup> edition, Herne, Berlin, 2005.
- Rieg, R.: „Strategische Steuerung und Budgetierung“, *Zeitschrift für Controlling und Management*, Vol. 48 8/9, 2004.
- Zakon o podsticanju razvoja malog i srednjeg preduzetništva, „Službeni glasnik Republike Srpske“ br. 34/06; „Službene novine Federacije Bosne i Hercegovine“ br. 19/06.
- [http://www.igc-controlling.org/dt/index\\_dt.html](http://www.igc-controlling.org/dt/index_dt.html)
- <http://www.financialexecutives.org>
- <http://www.eudict.com>
- <https://www.schaeffer-poeschel.de/download/leseproben/978-3-7910-2759-3.pdf>
- <https://www.schaeffer-poeschel.de/download/leseproben/978-3-7910-2759-3.pdf>
- <http://www.my-controlling.de>
- [www.hnafe.de](http://www.hnafe.de), <http://www.uni-munster.de>, <http://www.bms-consulting.de>

Rad primljen: 3. marta 2009.

Po sugestiji recenzenta doraden prvi put: 11. maja 2009.

Po sugestiji recenzenta doraden drugi put: 11. novembra 2009.

Odobren za štampu: 11. novembra 2009.

SLAVKO SIMIĆ, M.A.  
*BROSS-Trade L.L.C., Banja Luka*

## CONTROLLING AND IT'S APPLICATION IN SMALL AND MIDDLE ENTERPRISES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

### Summary

*Controlling is one of the most important business functions in companies, and it solves concrete problems of internal and external adapting to all incoming changes in companies. This work will attempt to explain the basic concept of controlling. Controlling is not well known as a business function in our society, so I shall provide some general data regarding controlling, its classification into strategic and operational controlling, as well as analyze the results of a survey. The controlling function in SMEs will become increasingly important in the future, and it is expected that its application will continue to expand.*

**Key words:** *strategic controlling, operational controlling, SME, B&H*

**JEL classification:** L 25, M 40



DR GORAN NIKOLIĆ, ISTRAŽIVAČ-SARADNIK\*

*Institut za evropske studije, Beograd*

## EFEKAT SVETSKE EKONOMSKE KRIZE NA PROMENU STRUKTURE SRPSKOG ROBNOG IZVOZA

**Sažetak:** *Analiza koja je bazirana na koeficijentima sličnosti i faktorskim klasifikacijama izvoza, ukazuje na to da je 2009, sa svetskom ekonomskom krizom, samo naizgled paradoksalno došlo do blagog kvalitativnog unapređenja domaćeg robnog izvoza. Naime, struktura izvoza Srbije postala je podudarnija sa strukturom robnog uvoza razvijenih zemalja, odnosno EU, u 2009. Očekivano da će, sa oporavkom domaće privrede (po svemu sudeći, na početku sledeće godine), uz očekivani značajan priliv stranog kapitala, koji bi bio praćen rastom uvoza kapitalnih proizvoda (zamena dotrajale tehnologije, odnosno restrukturiranje), doći do daljeg kvalitativnog unapređenja srpskog izvoza i obnavljanja njegovog brzog rasta.*

**Ključne reči:** *ekonomska kriza, struktura izvoza, Srbija*

**JEL klasifikacija:** F 14, C 42

### 1. Metodološki okvir

U analizi uticaja svetske ekonomske krize na promenu strukture srpskog robnog izvoza, poći ćemo od hipoteze da je struktura robnog izvoza Srbije posle punog ispoljavanja efekata globalne ekonomske krize na Srbiju (koja se, pored ostalog, manifestovala kroz snažan pad domaćeg robnog izvoza od kraja 2008, i posebno u toku 2009, kao i rapidno smanjivanje izvozno orijentisane industrijske proizvodnje), postala manje podudarna (prilagođena) strukturi robnog uvoza EU u 2009. u odnosu na 2008<sup>1</sup> (kao i na godine od početka otvaranja zemlje<sup>2</sup>). Struktura eksternog uvoza EU će zbog napredne trgovinske strukture<sup>3</sup> služiti kao

---

\* E-mail: goranvnikolic@gmail.com

<sup>1</sup> Odnosno period od prvih sedam meseci te godine, kada je izvoz beležio konstantan rast i blago poboljšanje strukture.

<sup>2</sup> Od decembra 2000, kada je SRJ dobila Autonomne trgovinske preferencijale od strane EU.

<sup>3</sup> Kvalifikovanje strukture kao (ne)povoljne proističe iz empirijskih podataka koji pokazuju da većina razvijenih zemalja ima strukturu izvoza (i uvoza) koja je predominantno

referentna struktura, jer bi eventualno korišćenje strukture svetskog uvoza zbog visokog sadržaja proizvoda niže faze finalizacije, bilo neadekvatno zbog njenog manjeg „kvaliteta“ i, svakako, to nije takva struktura kojoj bi Srbija trebalo da teži.<sup>4</sup> Hipotetički, ako bi znatniji rast srpskog izvoza bio praćen rastom koeficijenata sličnosti (i rastom udela proizvoda više faze prerade u izvozu), onda bio se moglo govoriti o poželjnom odnosno kvalitetnom rastu izvoza.<sup>5</sup> Indikativna je studija<sup>6</sup> u kojoj se pokazuje da je sličnost posmatranih struktura od značaja, jer je sa eventualno višim nivoom podudarnosti potrebna manja industrijska realokacija, olakšana je monetarna koordinacija i definisanje drugih zajedničkih politika, povećava se otpornost na asimetrične šokove, ubrzava se konvergencija faktorskih cena i umanjuje se pritisak migracionih tokova ka EU.

Da bi ovu hipotezu eventualno dokazali (odnosno da ne bi bila odbačena), koristeće se Kosinusni i Fingesov i Kreninov model merenja sličnosti (različitosti) strukture izvoza i uvoza (stepen podudarnosti vektora izvoza i vektora uvoza),

---

zasnovana na proizvodima visoke faze finalizacije (koji ostvaruju znatno veće jedinične prihode). Struktura razmene je posredan indikator dostignutog razvoja; dokazano je da zemlje kod kojih primarni proizvodi dominiraju u izvozu, na određenom dostignutom nivou razvoja moraju da diversifikuju svoju izvoznju ponudu u pravcu veće zastupljenosti sofisticiranijih proizvoda ili pak dolazi do usporavanja rasta.

<sup>4</sup> Prednost EU razmenske strukture u svrhu komparacije proističe i iz visoke stabilnosti struktura izvoza i uvoza ove integracije (to se može videti na osnovu indikatora o „self similarity“ za EU koji su vrlo visoki; Nikolić, 2004), ali je nedostatak kod uvozne strukture to što eksterni uvoz EU u znatno većoj meri (u odnosu na ukupni uvoz EU koji bi obuhvatao i interni uvoz) zasnovan na energentima, što čini strukturu eksternog uvoza EU manje „kvalitetnom“ u odnosu na druge razvijene zemlje. Treba naglasiti da je prednost poređenja sa EU eksternom uvoznom strukturom u tome što ona nije statična, već se kontinuirano lagano unapređuje, dok drugi pokazatelji (ako se ne posmatraju u komparaciji sa drugim zemljama) mogu da precene eventualne pomake koji mogu biti karakteristični i za celu svetsku trgovinu (npr. u poslednjih nekoliko decada prisutno je skoro kontinuirano smanjenje udela primarnih proizvoda u svetskoj razmeni). „Ograničavanje“ na EU-15 može se opravdati nedostatkom podataka za EU-27, ali i činjenicom da je zbog višeg nivoa ekonomskog razvoja i kvaliteta uvozne strukture „starih članova“ njihova uvozna struktura prikladnija za poređenje, odnosno za funkciju referentne baze.

<sup>5</sup> U drugom slučaju, ako bi porast izvoza bio praćen padom koeficijenata sličnosti uz istovremeni pad udela roba više faze finalizacije u izvozu Srbije, onda je jasno da bi u pitanju bio rast forsiran primarnim proizvodima, odnosno nekvalitetan rast. U trećem slučaju, ako bi rast izvoza bio praćen istovremenim rastom koeficijenta sličnosti i padom udela industrijskih proizvoda u izvozu, onda je najverovatnije u pitanju snažna strukturna promena EU uvozne tražnje komplementarna sa srpskom izvoznom ponudom, koja bi u narednim godinama, ali ne i dugoročno, doprinela rastu izvoza. U četvrtom slučaju, ako bi pad koeficijenta sličnosti bio praćen rastom udela industrijskih proizvoda, opet bi u pitanju bila promena EU uvozne tražnje, odnosno njeno udaljavanje od srpske izvozne ponude, koje bi moglo biti inicirano znatnim poboljšanjem EU uvozne tražnje u smislu većeg udela sofisticiranijih proizvoda.

<sup>6</sup> N. Crespo, M. Fontoura: „Integration of CEECs into EU Markets: Structural Change and Convergence“, Atlantic Economic Conference, Lisbon, 2005.



koji će porediti sličnost robne strukture izvoza Srbije i robne (eksterne) uvozne tražnje EU pre i posle potpisanih trgovinskih sporazuma. Pored toga, biće korišćeni drugi metodi za utvrđivanje sličnosti struktura (Euklidovska distanca i Brej-Kertisov (Bray-Curtis) metod).<sup>7</sup>

Koeficijenti pokazuju verovatnost, odnosno intenzitet totalne bilateralne trgovine koja može biti očekivana. Treba naglasiti da eventualno smanjenje sličnosti srpske izvozne strukture sa EU uvoznom tražnjom ne govori samo o divergenciji srpskog izvoza zahtevima EU tržišta, već i o generalnom „odaljavanju“ izvoza Srbije od uvoza tržišta razvijenih zemalja, koje karakteriše tehnološki naprednija trgovinska struktura.

Kosinusni metod se svodi na utvrđivanje sličnosti (različitosti) između dve strukture koje su klasifikovane na identičan način (npr. na 63 elementa). U konkretnom slučaju uzima se vektor  $E_i$  koji predstavlja strukturu izvoza određene zemlje (i). Vektor je definisan određenim brojem elemenata u n-dimenzionalnom prostoru koji ima isti broj dimenzija kao vektor  $E_i$  elemenata. Analogno vektoru  $E_i$ , uzima se vektor  $M_j$  koji predstavlja strukturu uvoza (ili izvoza) određene zemlje (j). Vektor je definisan određenim brojem elemenata u n-dimenzionalnom prostoru, koji ima isti broj dimenzija kao vektor  $E_i$  elemenata. Pod uslovom da učešće svih sektora u ukupnom izvozu odnosno uvozu bude identično (sami apsolutni iznosi nisu bitni), dva radijus vektora bi imala, zbog istih koordinata, identične položaje u višedimenzionalnom prostoru, te bi ugao između njih bio jednak 0 i vrednost kosinusa bi bila jednaka jedinici (to bi značilo potpunu identičnost robnih struktura).

$$\cos_{.ij} = \frac{\vec{E}_j * \vec{M}_j}{|\vec{E}_j| * |\vec{M}_j|}$$

ili

$$\cos_{.ij} = \frac{\sum_{k=1} E_{ik} * M_{jk}}{\sqrt{(\sum_{k=1} E_{ik}^2) * (\sum_{k=1} M_{jk}^2)}}$$

k – stavke u SITC klasifikaciji,

k = 1...239 (za trocifrenu klasifikaciju),

ili k = 1...63 (za dvocifrenu klasifikaciju),

ili k = 1...10 (za jednocifrenu klasifikaciju),

i – zemlja izvoznica,

j – zemlja uvoznica.

<sup>7</sup> Koristiće se struktura izvoza po SITC, odnosno SMTK (dvocifrena) za Srbiju i struktura uvoza po SITC (dvocifrena) za EU. U analizi je korišćena i sličnost izvoznih robnih struktura pojedinih zemalja u tranziciji sa uvoznom robnom strukturom EU, radi stavljanja u širi kontekst izvozne strukture Srbije.

Fingesov i Kreninov indeks sličnosti (FKIS) ili Koefijent komplementarnosti (TCI) svodi se na izračunavanje stepena sličnosti (podudarnosti) izvoznih i uvoznih robnih struktura, ali je matematički prilaz nešto drugačiji. Do koeficijenta sličnosti se dolazi sabirajući manje od uparenih relativnih vrednosti, odnosno elemenata dve strukture (za zemlju izvoznicu i uvoznicu) klasifikovane po SITC (SMTK). Metod je neparametrički, dakle, nije baziran ni na kakvim pretpostavkama o distribuciji varijabli. Date su alternativne formule za izračunavanje ovog koeficijenta.

$$FKIS_{ij} = \sum_{k=1} \min(E_{ik}, M_{jk})$$

$k = 1$   
 $k$  – stavke u SITC klasifikaciji  
 $k = 1 \dots 239$  (za trocifrenu klasifikaciju)  
 $i$  – zemlja izvoznica  
 $j$  – zemlja uvoznica

$$TCI_{jk} = 1 - \sum_i \frac{|X_{ij} - X_{ik}|}{2}$$

$X_{ij}$  – udeo datog odseka zemlje  $j$  (u ukupnom izvozu ili uvozu) u posmatranoj godini  
 $X_{ik}$  – udeo datog odseka zemlje  $k$  (u ukupnom izvozu ili uvozu) u posmatranoj godini  
 $j, k$  – posmatrane zemlje  
 $i$  – udeo datog odseka (dvocifreni nivo SITC, revizija 3) u ukupnom izvozu ili uvozu

Uzimajući u obzir neke nedostatke ovih indikatora, pre svega, da oni ne inkorporiraju pondere, odnosno relativnu težinu posmatranih sektora (odseka), koristićemo alternativne mere sličnosti i to one koje se baziraju na utvrđivanju sličnosti (različitosti) struktura pomoću distance. Kvantifikovanje mobilnosti ili pak perzistentnosti struktura izvoza ili uvoza, može se vršiti i pomoću tzv. matrica sličnosti (Brej-Kertisov i Euklidov indeks). Takozvana Euklidovska distanca posebno je korišćena u geostatici i biostatici, i njena formula ima sledeći matematički oblik:

Euklidovska distanca

$$d_{jk} = \sqrt{\sum_i (x_{ij} - x_{ik})^2}$$

$X_{ij}$  – udeo datog odseka zemlje  $j$  (u ukupnom izvozu ili uvozu) u posmatranoj godini

- X<sub>ik</sub> – udeo datog odseka zemlje k (u ukupnom izvozu ili uvozu) u posmatranoj godini  
j, k – posmatrane zemlje (ili zemlja u različitim periodima)  
i – udeo posmatranog odseka u ukupnom izvozu ili uvozu

Vrednost ovog, kao i sledećeg indikatora kreće se od 0 do 1, i ako je vrednost ovog indeksa bliža 0, dve strukture su sličnije i obrnuto. Ako je vrednost indeksa jednaka jedinici, dve strukture su maksimalno različite, a ako je jednaka 0, potpuno su identične. U narednim poglavljima rada koristićemo inverzne vrednosti ovog, kao i sledećeg indikatora.

Problem prethodnog indikatora je to što nule u strukturi vode ka redukciji distance („double-zeros paradox“). Naime, postoji mogućnosti da strukture dve zemlje bez ijednog zajedničkog odseka (npr. po pola odseka bi imalo nula učešće u ukupnom izvozu ili uvozu) budu maksimalno slične ili, što je u praksi češće, da znatan broj odseka ima udeo nula u ukupnom izvozu ili uvozu. Zbog toga se koristi normalizovana Menhetn distanca po Brej-Kertisovoj formuli, koja nema ovaj problem, i koja ima sledeći matematički oblik:

Brej-Kertisov indeks

$$d_{jk} = \frac{\sum_i |x_j - x_k|}{\sum_i (x_j + x_k)}$$

- X<sub>ij</sub> – udeo datog odseka zemlje j (u ukupnom izvozu ili uvozu) u posmatranoj godini  
X<sub>ik</sub> – udeo datog odseka zemlje k (u ukupnom izvozu ili uvozu) u posmatranoj godini  
j, k – posmatrane zemlje (ili zemlja u različitim periodima)  
i – udeo posmatranog odseka u ukupnom izvozu ili uvozu

Imperfektnost svih navedenih indikatora je da sami koeficijenti, usled konfiguracije struktura, mogu nekad pokazivati i ekonomski sasvim neobjašnjive vrednosti, tj. da oni neće stalno biti pravi pokazatelj sličnosti struktura. Dakle, treba imati u vidu da se ovde, pre svega, radi o strukturalnoj analizi i da ona u dobroj meri može da prenebregne stvarno stanje. Indikativan je primer poboljšanja koeficijenata sličnosti koji su delimično bili uslovljeni i otežanim plasmanom domaćih primarnih proizvoda na EU tržište u prvoj polovini osamdesetih (videti: Nikolić, 2003). Pored toga, i nalazi ovog rada upućuju da je znatno smanjen plasman osnovnih metala glavni razlog naizgled paradoksalnih zaključaka ovog rada. Najvažniji hendikep indeksa sličnosti je da bi eventualno kompetitiv-

nija privredna struktura, u ovom slučaju od EU, mogla da pokaže niži koeficijent (nižu sličnost), ali to, svakako, u slučaju Srbije nije slučaj.<sup>8</sup>

## 2. Analiza promena koeficijenta sličnosti

Zbog visokog udela izvoza u EU u ukupnom izvozu Srbije očekivano je da sama uvozna tražnja EU u dobroj meri oblikuje ukupnu izvoznju strukturu privrede Srbije, odnosno da su promene do kojih dolazi u strukturi robnog izvoza Srbije dobrim delom posledica prilagođavanja domaće privrede uvoznoj tražnji njenih glavnih trgovinskih partnera, pre svega zemalja EU.

**Tabela 1:** Tendencije koeficijenata sličnosti za robni izvoz Srbije i eksterni robni uvoz EU

Godina	Koeficijent komplemen	Kosinusni koeficijent	Brej-Kertis	Euklid
1990.	0,563	0,573	0,941	0,801
2000.	0,525	0,505	0,571	0,793
2001.	0,561	0,589	/	/
2002.	0,556	0,566	/	/
2003.	0,569	0,570	0,730	0,811
2004.	0,525	0,490	/	0,788
2005.	0,515	0,474	0,734	0,781
2006.	0,510	0,478	0,667	0,781
2007.	0,527	0,505	0,776	0,782
2008.	0,555	0,510	0,564	0,794
2009.	0,571	0,628	0,581	0,830

**Izvor:** RZS, EUROSTAT, COMTRADE

<sup>8</sup> Treba naglasiti da postoji izražena senzitivnost na rang dezagregacije, što znači da je sa većim nivoom dezagregacije niža vrednost koeficijenata.

Često nije moguće detektovati kvalitativna unapređenja kod proizvoda iste robne grupe ili čak i carinske nomenklature (osim posredno, npr. putem jedinične vrednosti izvoza). Ipak, može se sa velikom sigurnošću pretpostaviti da je u poslednjim godinama, sa ulaskom stranih kompanija na srpsko tržište, značajno unpređen kvalitet roba, posebno onih namenjenih inotžištim. Na primer, današnji (čelični) valjani neplatirani limovi *US Steela* i oni s kraja devedesetih, koji su izvoženi po dumping cenama (i koje su npr. Nemci morali zbog lošeg kvaliteta da pretopljavaju), zbog kojih smo trpeli čak i retorzivne mere EU su neuporedivi, s aspekta kvaliteta i ostvarene cene (dolarska berzanska cena je, istina, od 2003. do sredine 2008. četvorostruko porasla). Slično je i sa bakarnim katodama i šipkama, aluminijumskim profilima, mnogim hemijskim proizvodima (posebno Henkelovim). Pored toga, došlo je i do unapređenja kvaliteta (izvoznih) artikala u farmaciji, industriji cementa i u nesto manjoj meri kod prehrambene industrije. U svakom slučaju, gde god je došao strani kapital, on je doneo *know-how*, „spilover“ znanja, novu tehnologiju, osvojena tržišta.

**Napomena:** Kod koeficijenata za 2004-09. uzeta je struktura eksternog uvoza EU iz 2003. godine (EU-15). Ovaj pristup se može opravdati odsustvom podataka za celu ili veći deo 2004, ali i činjenicom da je došlo do proširenja EU, pa bi nova struktura (EU-25, EU-27) bila neuporediva. Zbog visoke korelacije (0,99) uz visoku signifikantnost (0,000) kod poređenja struktura eksternog uvoza EU-15 za susedne godine (npr. 2002. i 2003), ovaj pristup u vrlo maloj meri iskrivljuje stvarnu vrednost koeficijenata sličnosti dve strukture. Podaci za 2008. su za prvih sedam meseci, pre početka usporavanja izvoza, a podaci za 2009. su za prvih šest meseci.

U radu su razmatrani i koeficijenti za uspešne zemlje u tranziciji, jer tendencije koeficijenta sličnosti koji pokazuju kvalitativne promene srpskog robnog izvoza, treba posmatrati i u širem kontekstu, poredeći ih sa istim indikatorima za zemlje u tranziciji od kojih su mnoge ostvarile znatne pomake na planu unapređenja izvoza kroz njegovo strukturalno poboljšanje i apsolutni rast, što bi moglo da ukaže na poželjan budući pravac domaćeg robnog izvoza (videti: Nikolić, 2005). Kompariranjem strukture robnog izvoza Srbije i eksternog robnog uvoza EU u periodu 2000-09. godine (sa 1990) na dvocifrenom nivou SMTK (revizija 3), dobili smo sledeće koeficijente sličnosti datih struktura, koji su dati u sledećoj tabeli.

Komparacija izvozne strukture Srbije sa eksternom uvoznom tražnjom EU pokazuje da je 2000. u odnosu na 1990. došlo do značajnog pada sličnosti datih struktura.<sup>9</sup> Već 2001. došlo je do porasta podudarnosti da bi ovi procesi bili prekinuti već u sledećoj godini. Uzroke „pada 2002“ treba tražiti u potrebi srpske privrede da skoro po svaku cenu poveća izvoz, što je povećavalo udeo primarnih proizvoda u izvoznoj strukturi koji su u uvoznj strukturi kod EU (ili drugih razvijenih zemalja) znatno manje zastupljeni (radi se, pre svega, o porastu učešća sektora 0 - Hrana i žive životinje, odnosno agroindustrijskog kompleksa, gde Srbija ima komparativne prednosti). Sledeće, 2003. godine, beležen je rast koeficijenata sličnosti,<sup>10</sup> da bi rezultati za 2004. pokazali da je zabeleženo izraženo smanjenje sličnosti struktura i da su apsolutne vrednosti koeficijenata čak niže od njihovih vrednosti iz 2000. Uzrok pada posle 2003, pre svega, treba tražiti,

---

<sup>9</sup> Posle 1990. kada je sličnost dve strukture (Srbija/EU) bila najviša i uporediva sa evropskim ZUT (ne računajući sam kraj osamdesetih) došlo je do njenog pada, što je i očekivano imajući u vidu izolaciju zemlje, odnosno propadanje domaće industrijske baze i posebno izvezno orijentisane privrede. Poredeći koeficijente sličnosti sa istim koeficijentima kod tranzicionih zemalja može se uvideti da je Srbija 1991. imala vrednosti datih koeficijenata uporedive sa danas naprednijim zemljama u tranziciji, dok je udeo prerađenih industrijskih proizvoda (manufactures), kao posrednog pokazatelja kvaliteta izvoza, bio čak nešto viši od proseka za danas napredne zemlje u tranziciji. Vrednosti koeficijenata sličnosti su istovremeno bile znatno više nego kod većine zemalja u razvoju ali i znatno niže od koeficijenata za razvijene zemlje. Već 1996. može se uvideti dramatično pogoršanje izvozne strukture srpske privrede (Nikolić, 2003).

<sup>10</sup> Rast koeficijenata sličnosti 2003. se, istina, dobrim delom može pripisati i snažnom porastu udela sektora 79 u ukupnom izvozu, koji je posledica „problematičnog“ obuhvata remonta brodova i aviona.

kao i 2002, u snažnom povećanju ukupnog izvoza koji je dobrim delom bio forsiran i proizvodima niže faze finalizacije, gde se posebno izdvaja odsek 67 – gvožđe i čelik (i 68 – obojeni metali), koji je povećao svoj udeo skoro dvostruko u ukupnom izvozu, dok je u uvozu EU ovaj odsek zastupljen skoro deset puta manje. Od 2006. beleži se blagi rast indikatora sličnosti. U rastu podudarnosti dve strukture, ni 2009. godina teške ekonomske krize nije izuzetak, i to je ono što je posebno zanimljivo.

I pored periodičnog smanjenja i povećanja od 2000, vrednost indikatora sličnosti srpske i referentnih uvoznih struktura (u ovom slučaju EU) samo je blago porasla, što pokazuje da se domaća izvozna struktura praktično nije bitnije promenila, odnosno da je zadržana njena nepovoljna struktura.

Podudarnost srpske izvozne strukture sa uvoznom tražnjom EU jedna je od najmanjih kod zemalja u tranziciji; po tom pokazatelju bolje stojimo od Rumunije, ali lošije od Mađarske, Hrvatske, Bugarske, Češke. Tranzicione zemlje centralne Evrope beležile su rast koeficijenta sličnosti od potpisivanja Evropskih sporazuma početkom devedesetih (a i nešto ranije, sa prvim olakšicama EU), i danas, posle znatnog rasta ovih indeksa, imaju značajno veću podudarnost svojih izvoznih struktura sa EU uvoznom tražnjom, čime pokazuju put kojim bi Srbija trebalo da ide i jasno je da bi njihova iskustva u trgovinskoj pa i ukupnoj ekonomskoj politici trebalo što više proučavati.<sup>11</sup>

Ponavlja ono što se dešavalo krajem osamdesetih; značajan rast srpskog izvoza ostvaruje se uz praktično stagniranje koeficijenta sličnosti, što upućuje da se apsolutno povećanje robnog izvoza dobrim delom zasniva na proizvodima niže faze finalizacije. Ako se pogleda struktura ukupnog domaćeg izvoza posle 2000, može se lako uočiti da snažno raste udeo odseka 67 (gvožđe i čelik), 68 (obojeni metali), 69 (proizvodi od metala, nepomenuti), 04 (žitarice), 06 (šećer), 84 (odeća), koji su sve radno i resursno intenzivni i koji u izvozu ili uvozu EU imaju neuporedivo manje učešće. Dakle, u velikoj meri se može govoriti o ekstenzivnom rastu izvoza (koji iznosi skoro 20% prosečno u tih osam godina), dugoročno posmatrano neodrživom, ali ne treba zanemariti ni, istina male, kvalitativne pomake od 2006, posebno u vidu porasta udela sektora 7 (sa 11% na 18,5% ukupnog izvoza 2009. godine).<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Kada je u pitanju uslovljenost rasta izvoza rastom sličnosti, postoje mnoge otežavajuće okolnosti, koje se pre svega ogledaju u stalnom, tendencijskom rastu izvoza, kod skoro svih zemalja u svetu. Ni kretanje udela izvoza u EU u ukupnom izvozu se ne pokazuje kao dobar indikator za upoređivanje sa tendencijama koeficijenta sličnosti zbog veštački kreirane veoma niske razmene do 1990. (ispod stvarnih potencijala, za razliku od perioda između dva svetska rata) i njenog skokovitog rasta. Naime, izvoz u EU je kod svih tranzicionih zemalja od tada izrazito porastao, što je bila posledica, pored trgovinskih ugovora i političke odluke (radi se o tzv. Evropskim sporazumima sa početka devedestih, kada je zemljama u tranziciji dat preferencijalni trgovinski status od strane EU, koji je došao posle hladnoratovske delimične ekonomske i političke izolacije ovih država).

<sup>12</sup> Imajući u vidu vrlo nizak nivo izvoza zemlje i visok spoljnotrgovinski debalans, kao i relativno kratak period da bi preduzeti reformski zahvati dali efekta, čini se da Srbija nema

Ako se uporedi struktura srpskog izvoza na jednocifrenom i dvocifrenom nivou SITC (SMTK) sa istom strukturom kod EU, SAD, Slovenije, Češke, mogu se jasno uvideti razlozi relativno niske vrednosti indikatora sličnosti. Naime, dok kod Srbije znatan udeo imaju robni odseci koji pripadaju sektorima 0 i 6 (pre svega preradevine), dotle kod pomenutih zemalja vrlo izražen udeo imaju odseci sektora 7, koga uglavnom čine tehnološki intenzivni proizvodi (zbirno oko dva puta, u proseku, viši udeo od srpskog), što govori o ogromnoj kvalitativnoj razlici posmatranih struktura.

U prvi mah bilo bi za očekivati da je sa svetskom ekonomskom krizom pogoršana struktura domaćeg izvoza, i da je u vreme krize intenziviran izvoz roba niže faze finalizacije sa nižim cenama na svetskom tržištu. Međutim, desilo se nešto manje-više očekivano za dobre poznavaoce kretanja berzanskih cena i tražnje, a to je snažan pad cena osnovnih metala (i tražnje za njima), kao i pad cena hrane na svetskom tržištu, dakle proizvoda koji su prethodne godine činili dve petine domaćeg izvoza. Naime, udeo odseka 67 opada u prvoj polovini 2009. i to na 6,6%, sa čak 14,6%, dok je pad učešća sektora 68 bio blaži: sa 7% na 5%. Udeo hrane se, istina, povećao, jer je ona vrlo malo elastična na promene dohotka (IMF, 2009). Ipak, sumarni efekat, imajući u vidu i snažan rast udela sektora 84 (rast sa 4,7% na 8%) bio je smanjenje podudarnosti dve posmatrane strukture.<sup>13</sup>

### 3. Analiza promena faktorske intenzivnosti domaćeg izvoza

Hipotezu o eventualnom strukturnom unapređenju domaćeg izvoza testiraćemo i njegovom klasifikacijom pomoću dva metoda. Na tabeli 2. date su tendencije domaćeg izvoza klasifikovanog po faktorskoj intenzivnosti (u skladu sa: Kandogan, 2005) u periodu 1990-2009, a da bismo mogli imati komparativan uvid, koristili smo udele istih grupacija za određeni broj zemalja. Data metodologija uzima u obzir pretežnu faktorsku intenzivnost robnih odseka SMTK.

Na osnovu tabele 2. može se zaključiti da je u odnosu na 1990. došlo do značajnog pogoršanja strukture domaćeg izvoza, što se posebno može videti na osnovu pada udela „human and physical capital“ intenzivnih robnih odseka u izvozu (koje kod razvijenih zemalja imaju ubedljivo najveće učešće), kao i na osnovu porasta udela resursnih proizvoda. Posle 2006, posmatrajući udeo „human and physical capital“ grupacije, koja najviše opredeljuje sumarni kvalitet strukture izvoza i koju čine proizvodi višeg nivoa finalizacije, može se govo-

---

alternativu. Ipak, rast izvoza zasnovan i održavan proizvodima niže faze finalizacije, svakako nije poželjan pravac jer bi se, srednjoročno posmatrano, i takav rast mogao znatno usporiti.

<sup>13</sup> Naravno, došlo je do blagog smanjenja udela eksternog uvoza odseka 67 i 68 u ukunom uvozu EU, ali to ne može značajno utiče na iznete zaključke.

riti o blagim kvalitativnim poboljšanjima srpskog izvoza. Pozitivno je da udeo resursno intenzivnih proizvoda opada posle 2006, posebno intenzivno 2009, ali njihov i dalje relativno visok nivo ukazuje na to da je izvoz, praktično, zasnovan na proizvodima niže faze prerade, gde Srbija ima komparativne prednosti.<sup>14</sup>

**Tabela 2.** *Struktura izvoza Srbije po faktorskoj intenzivnosti proizvoda 1990-2009 (u % ukupnog izvoza)*

Grupacije:	1990.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.
Resursno intenzivni	35,8	48,0	43,9	50,4	44,6	56,8	56,6	57,9	54,4	53,5	47,2
Radno intenzivni	29,9	24,1	31,8	26,8	25,3	23,4	24,2	23,0	24,1	21,0	24,7
„Human and physical capital“ intenzivni	33,8	22,6	21,6	20,5	28,5	19,2	18,9	18,9	21,4	24,7	26,4

**Izvor:** RZS.

**Napomena:** podaci za 2008. su za prvih sedam meseci, pre početka usporavanja izvoza, a podaci za 2009. su za prvih šest meseci.

Komparirajući dobijene indikatore sa istim pokazateljima kod izabраниh zemalja vidljivo je da razvijene zemlje, kao i naprednije države u tranziciji, imaju znatno manje učešće resursno intenzivnih proizvoda u izvozu, kao i viši udeo proizvoda intenzivnih ljudskim i fizičkim kapitalom (kod razvijenih i naprednijih zemalja u tranziciji, u proseku, resursno intenzivni proizvodi čine više nego duplo manji udeo ukupnog izvoza).<sup>15</sup>

Nepovoljna struktura domaćeg izvoza može se uvideti ako ga razvrstamo na tri kategorije: na primarne proizvode, radno intenzivne industrijske proizvode i industrijske proizvode kod kojih dominira kvalifikovani rad, i uporedimo dobijene rezultate sa drugim državama (u skladu sa UNCTAD, 2002). Praktična stagnantnost izvozne strukture, posle rapidnog pogoršanja u poslednjoj dekadi dvadesetog veka, može se pratiti i na osnovu niskog udela industrijskih proizvoda intenzivnih kvalifikovanim radom, koji su dobar indikator sumarnog kvaliteta izvoza. Udeo te grupacije je od 2000. približno dva puta manji od istog pokazatelja kod naprednijih zemalja u tranziciji ili EU.<sup>16</sup> S druge strane, učešće proizvoda intenzivnih niskokvalifikovanim radom, i posebno primarnih proizvoda, daleko je više nego kod posmatranih zemalja, što ukazuje na nepromenjenu nepovoljnu

<sup>14</sup> Dakle, struktura izvoza Srbije po faktorskoj intenzivnosti proizvoda pokazuje da je većinski deo domaćeg izvoza baziran na resursnim (i primarnim proizvodima), kao i radno intenzivnim proizvodima i da se tu situacija praktično nije promenila posle 2000.

<sup>15</sup> Nikolić, 2006.

<sup>16</sup> Udeo proizvoda intenzivnih kvalifikovanim radom iznosio je 2004. kod Bugarske 19,2% ukupnog izvoza, kod BIH (2005) 19,9%, kod Nemačke (2002) 69,1%, kod Češke (2003) 57,1%, kod Slovenije (2005) 53,4%. Nikolić, 2005.



strukturu domaćeg izvoza i praktično odsustvo proizvoda sa visokom dodatnom vrednošću. Od 2006. do 2009. godine došlo je do izvesnih pozitivnih promena strukture izvoza u pravcu porasta udela proizvoda sa višim stepenom kvalifikovanosti. Udeo industrijskih proizvoda sa kvalifikovanim radom, 2009. iznosio je 27,4% ukupnog izvoza, što je još uvek za znatno niže od udela npr. Nemačke, Češke ili SAD. Udeo primarnih proizvoda (oko trećine) je i dalje znatno viši nego kod razvijenih država ili pak naprednijih zemalja u tranziciji.

**Tabela 3:** *Struktura izvoza Srbije po kvalifikovanosti radne snage*

	1990.	2000	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.
<b>Industrijski</b>	73,9	64,8	65,7	59,7	67,2	63,8	64,4	63,7	66,3	69,1	64,2
Radno intenzivni („Low skill“)	39,4	42,4	44,9	39,8	46,9	42,3	43,2	42,9	42,1	41,2	36,7
Int. kval. radom („High skill“)	34,5	22,5	20,8	19,9	20,2	21,5	21,2	20,8	24,2	27,9	27,4
<b>Primarni</b>	25,5	32,4	31,6	38,0	31,3	35,5	35,3	36,1	33,6	30,1	34,2

**Izvor:** RZS

**Napomena:** podaci za 2008. su za prvih sedam meseci, pre početka usporavanja izvoza, a podaci za 2009. su za prvih šest meseci.

Posmatrajući faktorsku intenzivnost domaćeg robnog izvoza, pozitivno je što posle 2006, pa i u 2009. raste udeo „human and physical capital“ grupacije, koja najviše opredeljuje sumarni kvalitet strukture izvoza. Povoljan je i trend pada učešća resursno intenzivnih proizvoda posle 2006, posebno intenzivno 2009. Druga klasifikacija s razvrstanjem izvoza na: primarne, radno i „skill“ intenzivne industrijske proizvode pokazuje dve suprotne tendencije: da opada udeo industrijskih proizvoda intenzivnih niskokvalifikovanim radom, ali i da raste udeo primarnih proizvoda.

#### 4. Paradoksalno unapređenje strukture izvoza Srbije 2009.

Uzrok „neočekivanog“ rasta kvaliteta izvoza u 2009. je, pre svega, pad prihoda po osnovu izvoza osnovnih metala, koji su drastično smanjili svoj udeo u ukupnom izvozu i time domaću izvoznju tražnju doveli u manji raskorak u uvoznju tražnjom EU (čiji je udeo sektora 67 i 68 daleko manji). Međutim, ova tendencija ne donosi nikakvu komparativnu prednost za Srbiju, ona je samo „statističke prirode“ jer pad udela ova dva resursno intenzivna odseka nije posledica povećanja izvoza većine ostalih sektora. Budući da je verovatno da ćemo u narednim mesecima imati rast cena metala i hrane na globalnom nivou, jasno je da će koeficijenti sličnosti i faktorska intenzivnost domaćeg izvoza pokazati

statistički nepovoljne tendencije (odnosno padati ili stagnirati), ali se neće ništa negativno desiti, jer će samo doći do apsolutnog porasta izvoza ovih odseka i sektora. Dakle, u ovom slučaju se pokazuje upravo imperfektnost indikatora sličnosti, a to je da oni ponekad mogu pokazati neobjašnjive tendencije s ekonomskog stanovišta.

Sa svetskom ekonomskom krizom došlo je do snažnog pada cena osnovnih metala (i tražnje za njima), kao i smanjenja cena hrane na svetskom tržištu. Udeo odseka 67 opada u prvoj polovini 2009. za čak 8 procentnih poena, dok je pad učešća odseka 68 bio blaži: dva procentna poena. Udeo hrane se, istina, povećao, jer je ona vrlo malo elastična na promene dohotka. Ipak, sumarni efekat, imajući u vidu i snažan rast udela sektora 84 bio je smanjenje podudarnosti dve posmatrane strukture (domaći izvoz i uvoz EU).

Dakle, ključ ipak nije u „statističkom“ popravljaju strukture domaćeg izvoza, već u njegovom snažnom rastu, koji bi upravo najjače mogao biti „poguran“ proizvodima više faze prerade, koji imaju visoke cene na svetskom tržištu. Kada su u pitanju cene proizvoda – na koje će, po svemu sudeći, Srbija još morati da se oslanja (i koje stoga ne sme zapostavljati i pored male dodate vrednosti<sup>17</sup>), tu su prognoze optimistične. Naime, cene čelika, bakra i aluminijuma i hrane, roba koje su 2008. činile čak dve petine srpskog robnog izvoza, oporavljaju su tokom prve polovine 2009, i realno je očekivati njihov rast i u narednom periodu.<sup>18</sup> Ohrabrujući je rast MMF-ovog (dolarskog) indeksa sirovina (bez energenata), koji je u junu 2009, u odnosu na prosek za mart ili rekordno minimalnu vrednost u decembru 2008. viši za 16%, odnosno 17%.<sup>19</sup> Rast se nastavio tokom jula (2%) i početkom avgusta. Blumbergov *Routers-Jefferies CRB* indeks cena sirovina, pokazuje da je minimalna vrednost dostignuta početkom marta 2009, i da se od tada beleži oporavak (rast od preko 20% zaključno s početkom avgusta), izuzevši „posrtanje“ tokom juna.

U svakom slučaju, poboljšanje strukture izvoza u 2009. nije dugoročno održivo i poželjno, i ono se zasniva na spletu specifičnih i, svakako, nepovoljnih okolnosti. Svetska ekonomska kriza snažno je pogodila srpski robni izvoz, koji

<sup>17</sup> Sirovinske i radno intenzivne proizvode, koji trpe konkurenciju zemalja sa jeftinijom radnom snagom, ne treba zapuštati, već na osnovu baznih grana treba razvijati prerađivačke, koje bi proizvodile finalne proizvode sa većom dodatnom vrednošću i višom cenom. Pored toga, potrebni su veći napor da se pronađu moguće „niše“ za prošireni plasman domaćih proizvoda.

<sup>18</sup> Cena čelika „Mediterranean“ je u odnosu na mart-april 2009. porasla za skoro 20% i 3% u odnosu na kraj prethodne godine, ali je još uvek za 31,5% manja od prosečne cene u 2008. g. (koja je u drugoj polovini te godine pala na nešto više od trećine cene s početka jula). Rast cene bakra u 2009. bio je izraženiji – približno 80% (čija je cena, i pored toga, od jula 2008. manja za 31%). Cene hrane se posle decembarskog rekordno niskog nivoa, takođe, oporavljaju i krajem juna su za 19,6% više (ali još uvek su za jednu petinu niže od nivoa u junu 2008). U julu dolazi do sezonskog pada globalnih prosečnih cena hrane od približno 5%.

<sup>19</sup> Mada je on još uvek za skoro jednu trećinu ispod maksimalne vrednosti u julu 2008. godine.

je u prvoj polovini godine opao za čak 23%, mada se pad usporava poslednjih meseci (u junu međugodišnji pad iznosi 18%). Istina, uvoz je još snažnije pogođen (pad od 30%, koji se čak produbljuje), usled nemogućnosti kompanija da ga finansiraju. Ohrabrujuća je činjenica je da je, sezonično, mesečni nivo izvoza u junu bio za 3% viši od maja 2009. godine (dok je junski uvoz pao za 1,9%). Posmatrajući globalne tendencije, teško je planirati brz oporavak rasta domaćeg izvoza, mada je realno očekivati, na osnovu tekućeg trenda (usporavanje pada) i niske baze početkom 2009, da bi se to moglo desiti na samom početku 2010.

Globalni volume svetske trgovine (roba i usluge), koja opada po najbržoj stopi od 1945, trebalo bi da bude smanjen za čak 12,2% (i poraste za 1% 2010), dok bi uvoz iz ZUR i ZUT trebalo da opadne za 9,6% (rast od 0,8% 2010), a izvoz za 6,5% (rast od 1,4% u 2010). Nešto blaži očekivani pad izvoza od uvoza kod ovih zemalja kojima pripada i Srbija, svakako je, u moru loših vesti, olakšavajuća okolnost za zemlje koje uglavnom imaju velike eksterne neravnoteže.

U svakom slučaju, rast cena sirovina, istina, sa vrlo niskog nivoa, nagoveštava i dogledni oporavak industrijske aktivnosti i BDP. Sirovine, usko povezane sa proizvodnjom kapitalnih dobara i roba široke potrošnje (posebno energenti i osnovni metali), bile su najteže pogođene, dok je pad cena hrane bio blaži, zbog niske elastičnosti tražnje za ovim dobrima (IMF, 2009b).

Inače, od kraha cena sirovina u drugoj polovini 2008, perspektive budućih cena bile su široko debatovane. Snažne „upward-sloping“ krive budućih cena sirovina upućivale su na to da će cene rasti narednih godina. Ovo se čini konzistentnim sa tezom da će cene sirovina značajno porasti kada počne oporavak globalne ekonomije, usled obnovljenog snažnog povećanja tražnje za sirovinama u ZUR i potrebe da se investira u nove skupe kapacitete.<sup>20</sup>

Sa tražnjom trenutno ispod proizvodnje i zalihama koje rastu, cene će dominantno zavisiti od buduće tražnje. Koristeći godišnje podatke u periodu 1970-2008, rezultati za Srbiju veoma važne analize (IMF, 2009), sugerišu sledeće nalaze: tražnja za aluminijumom i bakrom „odgovara“ snažno na promene BDP-a (sa elastičitetom dohotka znatno većim od jedinice). Za sirovu naftu elastičitet dohotka je znatno manji od onog za metale (manji je od jedinice), za žito elastičitet dohotka je praktično nula.<sup>21</sup> Model predviđa, pod uslovom nepromenjenih cena, da će tražnja za aluminijumom rasti po prosečnoj stopi iz perioda 2006-07. u 2010. godini (u scenariju sa niskim rastom, odnosno sporijim oporavkom globalnog BDP-a, to bi se desilo tek 2013). U slučaju bakra i sirove nafte, prosečan rast tražnje 2006-07. biće dostignut u 2011. u osnovnom scenariju (2010. u scenariju sa brzim rastom i 2013. u scenariju sa sporim rastom). Model predviđa da će tražnja za žitom ostati jaka u svim scenarijima, što upućuje na zaključak da bi cene žita mogle rasti.

---

<sup>20</sup> Glavni faktori koji su podržavali visoke cene sirovina prethodnih godina: kontinuirano jaka tražnja u ZUR i potreba da se nadomeste rastući troškovi ekstrakcije resursa, verovatno će biti ponovo aktuelni sa oporavkom.

<sup>21</sup> Dakle, iz pespektive tražnje, uslovi bi usled toga bili „nategnuti“ prvo na tržištu metala.

Generalno posmatrano, ako globalni oporavak bude spor, tražnja će sporo rasti i nije verovatno da će eventualna limitiranost kapaciteta (koji su, inače, relativno brzo rasli do krize), vršiti pritisak na rast cena pre 2012-13.<sup>22</sup>

Prethodni nalazi upućuju na to da bi ponovno moglo doći do porasta udela resursnih proizvoda u izvozu Srbije. Zbog toga je od krucijalnog značaja intenziviranje priliva stranog kapitala (realno sa prestankom ekonomske krize, verovatno u januaru 2010), koji bi bio investiran u (propulzivne) delatnosti sa višim nivoom primenjene tehnologije.

Srbija bi, radi ostvarivanja boljih spoljnotrgovinskih rezultata, morala da privuče SDI u izvozne sektore koji su kapitalno ili „skilled-labor“ intenzivni. Jasno je, dakle, da bez ozbiljnog restrukturiranja domaće privrede, koja bi na tržište mogla da izbaciti sofisticiranije proizvode koji bi bili kompatibilni sa uvoznom tražnjom, pre svega razvijenih zemalja, nije moguće ostvariti dobre izvozne rezultate.<sup>23</sup>

Napredak u tranziciji kod zemalja Centralne Evrope pomerao je njihov izvoz sve više ka tehnološki intenzivnim proizvodima, te je realno očekivati da bi i evolucija privrednog sistema kroz privatizaciju i restrukturiranje trebalo da unapredi i strukturne karakteristike srpske privrede.<sup>24</sup> Od ključnog značaja za ovaj preokret je bila relativno brza liberalizacija, značajan priliv stranog kapitala, prvo kroz privatizaciju, a kasnije zahvaljujući povoljnoj institucionalnoj infrastrukturi.<sup>25</sup>

Dakle, hipoteza od koje smo pošli na početku ovog dela rada, da je struktura robnog izvoza Srbije smanjila nivo sličnosti sa strukturom eksternog robnog uvoza EU u 2009, u odnosu na 2008. (odnosno sa početkom svetske ekonomske krize), može se odbaciti. Pored toga, nije došlo do bitnije promene faktorske intenzivnosti i tehnološke strukture domaćeg robnog izvoza u 2009. u odnosu na 2008.

---

<sup>22</sup> Dugorčno, cene mnogih sirovina opadale su relativno u odnosu na cene industrijskih roba i usluga.

<sup>23</sup> Postoji bitna razlika između restrukturiranja koje poboljšava kvalitet proizvoda sa unapređenjem proizvodne tehnologije i specijalizacije koja se faktički svodi na promene količine izvoza u odgovoru na liberalizaciju.

<sup>24</sup> Zemlje u tranziciji koje se sada nalaze u EU, tokom devedesetih imale su drastičnu preorijentaciju svoje spoljnotrgovinske razmene ka EU i ostvarile snažan porast izvoza u ovu integraciju, posebno sektora 7 (mašine i transportni uređaji), koga čine proizvodi viših faza prerade.

<sup>25</sup> Izvoz ovih zemalja danas je u velikoj meri izvoz multinacionalnih kompanija koje su sada njihovi rezidenti. Pored toga, izvoz većine zemalja u tranziciji na tržište EU je višestruko (i preko deset puta) veći od srpskog.

### Literatura

- Crespo, N – Fontoura, M.: „Integration of CEECs into EU Markets: Structural Change and Convergence“, Atlantic Economic Conference, Lisbon, 2005.
- Francis, Ng. – Kaminski, B.: „Romania’s Integration into European Markets: Implications for Sustainability of Current Export Boom“, WB, University of Maryland, 2004.
- IMF, 2009b: „Contractionary Forces Receding But Weak Recovery Ahead“, World Economic Outlook Update July 8, 2009.
- IMF: „World Economic Outlook“, April 2009.
- IBRD: „Global Economic Prospect, Commodities in the Crossroads 2009“, Washington, DC., 2009.
- Kandogan, Y.: „Trade Creation and Diversion Effects of Europe’s Regional Liberalization Agreements“, Working Paper Number 746, William Davidson Institute, 2005.
- Kokta, R. M. – Weisert, N.: *Tehnological Development and a “New Economy” in Eastern Europe*, Kiel Institute of World Economics, 2001.
- Mayer, J. – Wood, A.: „South Asia’s Export Structure in Comparative Perspective“, *Oxford Development studies*, Vol. 29, No. 1, 2001.
- Nikolić, G.: „Strukturno prilagođavanje robnog izvoza Srbije uvoznj tražnji Evropske unije“, *Ekonomski anali*, No. 162, 2004, str. 191-207.
- Nikolić, G.: „Struktura izvoza kao činilac povećanja izvoza Srbije“, *Tržište-Novac-Kapital*, No. 1, 2005, str. 66-78.
- Nikolić, G.: „Prilagođavanje strukture srpske izvozne ponude zahtevima svetskog tržišta“, *Tržište-Novac-Kapital*, No. 3, 2006, str. 79-90.
- Nikolić, G.: „Efekti približavanja EU na spoljnu trgovinu Srbije“, *Tržište-Novac-Kapital*, No. 3, 2008, str. 68-81.
- UNCTAD: „The Least Developed Countries Report 2002“, New York and Geneva, 2002.

Rad primljen: 5. avgusta 2009.

Odobren za štampu: 30. septembra 2009.

GORAN NIKOLIĆ, PHD, RESEARCHER-ASSOCIATE  
*Institute for European Studies, Belgrade*

## THE EFFECT OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON CHANGES IN THE STRUCTURE OF SERBIAN VISIBLE EXPORTS

### Summary

*An analysis based on similarity index and trade factor classification indicates that, only seemingly paradoxically, along with the global economic crisis, 2009 brought a mild qualitative improvement in the domestic export structure. Namely, the structure of Serbian merchandise export slightly converged with the structure of merchandise import of developed countries (EU) during 2009. It is to be expected that the recovery of the domestic economy at the beginning of 2010, along with the expected significant inflow of foreign capital in the coming years, which would be accompanied by growth in capital goods imports (replacement of old technology, i.e. restructuring), will also be accompanied by further qualitative improvement of Serbian export, and a recovery of its strong growth.*

**Key words:** economic crisis, export structure, Serbia,

**JEL classification:** F 14, C 42

DR VIKTOR RADUN\*

*Internacionalni univerzitet u Novom Pazaru, Novi Pazar*

## GLOBALNA FINANSIJSKA KRIZA: UZROCI, DINAMIKA, KARAKTERISTIKE

**Sažetak:** U radu je data analiza uzroka, dinamike, faktora i karakteristika aktuelne globalne finansijske krize. Suštinsko pitanje analize jeste odakle je potekla ova kriza i kojim mehanizmom se širila. Očekivanja kontinuiteta rasta cena nekretnina uzrok su nadvuavanja cena nekretnina, što je prepoznato kao „bum“ ili „mehur“ nekretnina.

U radu su otkriveni sledeći uzroci krize: trend finansijskizacije, deregulacija finansijskog tržišta i ekstremno ekspanzionistička monetarna politika centralne banke SAD (FED). Otkrili smo sledeće značajne faktore: a) dugotrajnost recesije američke ekonomije; b) odgovornost FED-a; c) deregulisanje finansijskog tržišta i koncipiranje finansijskih inovacija (sekjuritizacija, novi vidovi hipotekarnih obveznica); d) nedostatak kontrole i neodgovorno ponašanje ključnih aktera u svim fazama finansijskih operacija; e) finansijskizacija.

Razvojem „mehura“ nekretnina sve više se produbljavao jaz između očekivanih i aktuelnih vrednosti. Diskrepancije između očekivanih i faktičkih tendencija i vrednosti u svakoj fazi krize produbljivale su se, stvarajući tako fundamentalnu neravnotežu, koja je morala da se završi krahom.

**Ključne reči:** globalna finansijska kriza, mehur nekretnina, SAD

**JEL klasifikacija:** G 21, F 02

### 1. Uvod: uzroci globalne finansijske krize

U leto 2007. godine američka ekonomija se suočila sa najtežom finansijskom krizom u novijoj istoriji. U decembru iste godine Nacionalni biro ekonomskih istraživanja (National Bureau of Economic Research – NBER) SAD proglasio je zvanično postojanje recesije. U leto 2008. godine, recesija je zahvatila veliki deo svetske ekonomije, postavši tako najveća ekonomska kriza posle velike svetske krize 1929-33. godine. Svetska ekonomska kriza preneti je u 2009. godinu, sa tendencijom daljeg zaoštavanja i širenja. Početna finansijska kriza istovremeno se prelila i na realnu ekonomiju, prerastajući tako u opštu ekonomsku krizu.

---

\* E-mail: vradun@gmail.com

Veoma je teško utvrditi tačno poreklo i nastanak ovog tektonskog poremećaja svetske ekonomije. Sigurno je da kriza nije počela 2007. godine. To je period u kojem su problemi i greške koje su u osnovi krize izašli na površinu, postajući tako *vidljivi* najširoj javnosti, na globalnom nivou. Kada je i u kom sektoru ekonomije došlo do poremećaja, drugo je pitanje. S druge strane, recesija je još uvek u zamahu i još uvek nije dovoljno jasno kakav će biti njen dalji razvoj, kakva će biti njena dinamika i kakve će biti posledice po finansijske i uopšte ekonomske tokove u SAD i drugim ekonomijama sveta.

Suštinsko pitanje na koje analiza mora da odgovori jeste *odakle je potekla* ova kriza i *kojim mehanizmom* se ona širila. Nesporno je da je ova kriza generisana u SAD. Od sredine 1990-ih do 2006. godine, cene nekretnina širom SAD bile su u kontinuiranom rastu (vidi sl. 1).

Slika 1: Kretanje cena nekretnina u SAD, 1992-2010.



**Izvor:** I. C. Jones: *Current Macroeconomic Events*, August, 6, 2008;  
<http://elsa.berkeley.edu/~chad/CurrentEvents2008.pdf>

Ovaj kontinuitet proizveo je očekivanje da će takav trend rasta da se nastavi i u budućnosti. Očekivanja kontinuiteta rasta cena nekretnina uzrok su naduvavanja cena nekretnina i proizvodnje, a samo naduvavanje neposredno je proizašlo iz špekulativnih aktivnosti banaka, brokera, agencija i drugih finansijskih posrednika, koje su čitavu situaciju koristile kao pogodno tlo za ostvarivanje visokih profita.



Američki analitičari ovaj trend neprekinutog rasta nazivaju „bum“ ili „mehur“ nekretnina. Prvi ekonomista koji je otkrio postojanje „mehura“ nekretnina bio je Din Bejker. On je u svom radu *The Run-up in Home Prices: Is It Real or Is It Another Bubble?*<sup>1</sup> pokazao da su cene nekretnina u periodu od 1995. do 2002. godine realno za približno 30% bile više od opšte stope inflacije. To je protumačio kao signal recesije američke ekonomije, koju je i predvideo u svom radu.

Analize pokazuju da je ovaj bum nastao kao posledica prethodne recesije američke ekonomije, u koju je ona upala posle kraha internet odnosno e-ekonomije, poznatijeg pod nazivom „dot.com kriza“, krajem 20. i početkom 21. veka.

Nakon „dot.com krize“, 2000. godine američkoj ekonomiji je pretela deflacija, što je vodilo ekonomiju u recesiju. Bilo je potrebno naći neki mehanizam koji bi „izvukao“ zemlju iz recesije. To je bilo moguće jedino stimulisanjem tražnje. Najpogodnije i najsigurnije tržište za ulaganje koje je moglo biti potencijalni pokretač razvoja američke ekonomije, jeste tržište nekretnina. Tu je pronađena prilika za nova ulaganja i nove poslovne poduhvate, što je moglo da pokrene tražnju za stanovima i kućama, a samim tim da izazove ekspanziju posustale američke privrede.

U pozadini ovakvog kretanja američke ekonomije leži *dugoročni trend prelivanja kapitala iz sfere proizvodnje roba i usluga (industrija i trgovina) u sferu finansija*. Taj proces, nazvan *finansijalizacija*, otpočeo je još sa uspostavljanjem Bretonvudskog sistema, ali u američkoj ekonomiji je izraženiji poslednjih nekoliko decenija. Finansijalizacija se može definisati kao „obrazac akumulacije u kojem se ostvarivanje profita javlja u sve većem stepenu, preko finansijskih kanala, a ne preko trgovine i robne proizvodnje.“<sup>2</sup> Finansijalizacija znači bekstvo kapitala iz niskoprofitnih u visokoprofitnu oblast ekonomije – ulaganje u finansijske instrumente. Međutim, time se pokreće i jedan mehanizam koji je inherentan finansijskoj sferi ekonomije, a to je mehanizam cikličnog kretanja po obrascu ekspanzija–krah. U skorijoj istoriji američke ekonomije dogodila su se tri takva ciklusa, u čijoj osnovi leži naduvavanje finansijskog mehura koje neizbežno dovodi do njegovog prskanja i kraha. To su bili: „dot-com mehur“, „dolarski mehur“ i aktuelni „mehur nekretnina“.

U okviru finansijalizacije treba izdvojiti proces *deregulacije finansijskog tržišta*. U prvom redu, došlo je do opoziva Glas-Stigalovog zakona (Glass-Steagall Act) 1999. godine. Ovaj zakon je stupio na snagu 1933. godine, kao reakcija na svetsku ekonomsku krizu 1929-33, odnosno kao mera koja bi predupredila moguće konflikte interesa u oblasti bankarstva, razdvojivši komercijalne od investicionih banki, i time sprečila finansijske spekulacije koje su i dovele do krize. Prema tom zakonu, mogućnost da investiraju u hartije od vrednosti

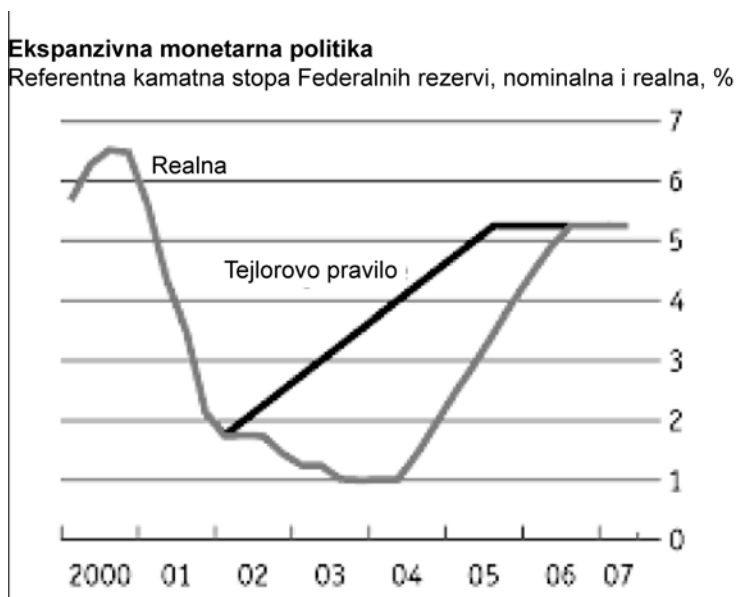
<sup>1</sup> D. Baker: *The Run-up in Home Prices: Is It Real or Is It Another Bubble?*, Center for Economic and Policy Research, 2002.

<sup>2</sup> R. G. Krippner: „The financialization of the American economy“, *Socio-Economic Review*, 3, 2005, str. 174.

imale su samo investicione, a ne i komercijalne banke. Bankarski sektor je dugo godina radio na tome da se izvrši deregulacija ukidanjem ovog zakona. Nakon opoziva zakona 1999. godine, došlo je do nekontrolisane proliferacije kreditiranja, u čemu su učešće uzele različite finansijske institucije, agencije i dileri.

Značajnu ulogu u generisanju krize odigrala je *centralna banka SAD – FED* (Federalne rezerve), koja je u periodu posle 2001. godine vodila *ekstremnu ekspanzionističku monetarnu politiku*. Ovo je prikazano na slici 2, gde grafik<sup>3</sup> ilustruje kretanje kamatne stope federalnih fondova u periodu od 2000. do 2007. godine. Kao što se vidi na grafiku, linija aktuelne kamatne stope se posle 2001. godine spušta, da bi u 2003. godini dostigla neverovatnih 1%. Taj ekstremno nizak procenat zadržava se i 2004. godine, i tek nakon toga se postepeno podiže do nešto iznad 5% u 2006. godini.

**Slika 2:** *Aktuelno kretanje kamatne stope federalnih fondova propisane od strane FED-a i projektovano „normalno“ kretanje kamatne stope (Tejlorovo pravilo) u periodu 2000-2007.*



Izvor: John Taylor, "Housing and Monetary Policy", Sept. 2007

Linija aktuelne kamatne stope koju je propisivala FED drastično odudara od višegodišnje prakse vođenja monetarne politike, koju je sprovodila od 1980-ih. Linija koja je nazvana *Tejlorovo pravilo* pokazuje kretanje kamatne stope kakvo

<sup>3</sup> J. B. Taylor: *The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong*, Nov. 2008.

bi bilo uobičajeno, u skladu sa standardno vođenom monetarnom politikom FED-a. Tejlor o tome kaže: „Ona time obezbeđuje empirijski pokazatelj da je monetarna politika tokom ovog perioda bila suviše slobodna ili ‘suviše labava’, kako ju je nazvao *The Economist*.“ To je bila neobično velika devijacija od Tejlorovog pravila. „Nema veće niti postojanije devijacije aktuelne politike FED od turbulentnih dana 1970-ih. Otuda je to jasan dokaz da su tokom perioda koji je vodio u bum stanogradnje postojali monetarni viškovi.“<sup>4</sup>

## 2. Dinamika nastajanja globalne finansijske krize

Ulaganje na tržištu nekretnina dobilo je zvaničnu podršku američke vlade. Rast hipotekarnog tržišta potpomognut je aktivnostima tri specifične finansijske institucije, jedne državne: *Government National Mortgage Association*, poznate pod alternativnim nazivom *Ginnie Mae*, i dve sponzorisane od strane države – *The Federal National Mortgage Association (FNMA)*, poznatije pod imenom *Fannie Mae (Fannie Mae)* i *The Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC)* ili *Fredi Mek (Freddie Mac)*.

Te tri institucije, ali i veće privatne banke, preduzele su inicijativu da olakšaju mogućnost obezbeđenja nekretninama za porodice sa niskim i srednjim prihodima, korišćenjem raznovrsnih finansijskih inovacija, kao što su metod sekjuritizacije i vid hartija od vrednosti obezbeđenih hipotekarnim kreditima, među kojima su se izdvojili tzv. *potprvoklasni hipotekarni krediti* i *prilagodljiva stopa hipoteke*. Takav pristup imao je za rezultat proširenje aktivnosti kreditiranja i kontinuitet rasta cena nekretnina.<sup>5</sup>

Uvođenjem potprvoklasnih hipotekarnih kredita i izdavanjem hartija od vrednosti na osnovu njih, metodom *sekjuritizacije* direktno je izazvano naduvavanje mehura. Ovaj proces ukratko se može opisati na sledeći način.

### **1. Odobravanje hipotekarnih kredita klijentima nižih ličnih primanja i slabijeg socijalnog statusa, koji nisu bili u mogućnosti da kupe nekretnine na kredit.**

Ova mogućnost je data novim pristupom kreditnih institucija (banaka i drugih finansijskih institucija), gde su klijentima ponuđeni krediti sa hipotekom drugog reda. Ovim su umnogome spušteni kriterijumi, u cilju kreditiranja onih klijenata koji dotad nisu imali mogućnosti da se zadužuju (ljudi nižeg životnog standarda, sa nižim primanjima). Pri odobravanju ovakvih kredita banke od klijenata nisu zahtevale obavezu plaćanja učešća, i omogućavale su im odlaganje plaćanja kamata ili njihovo pripisivanje glavnici. Banke su se pri ovako liberal-

<sup>4</sup> J. B. Taylor: *ibid*.

<sup>5</sup> S. A. Holmes: *The New York Times: Fannie Mae Eases Credit To Aid Mortgage Lending*, September 30, 1999.

noj politici kreditiranja rukovodile očekivanjima da će cene nekretnina nastaviti trend rasta u budućnosti.

Na taj način je podstaknuta tražnja za nekretninama, što je dovelo do brzog i stabilnog rasta cena nekretnina. Ovim je ujedno otvoren prostor za brojne finansijske malverzacije i špekulacije prilikom odobravanja kredita. Jedna od već pomenutih privatnih agencija ovlašćenih za rangiranje hartija od vrednosti, *Fitch Ratings*, izvela je istraživanje interakcije između tendencije pada cena nekretnina i visokorizičnih obveznica, i u svom izveštaju došla do zaključka da „u mnogim slučajevima ovi rizici nisu bili kontrolisani pomoću pouzdanih praksi osiguranja... Fitch veruje da je većina lošeg osiguranja i malverzacija povezanih sa uvećanjem podnošljivosti proizvoda bila maskirana sposobnošću zajmoprimca da refinansira ili brzo prepreda imovinu pre nemogućnosti isplate zajma, i to zahvaljujući rapidno rastućim cenama kuća.“<sup>6</sup> „Fitch“ je sproveo jedno istraživanje nenaplaćenih zajmova u ranoj fazi, koji su se odnosili na potprvoklasne obveznice rangirane s njegove strane. Istraživanje je pokazalo da su finansijske malverzacije značajan faktor lošeg kotiranja KHO. Takođe, došlo se do sledećih vidova malverzacija:

- očigledna malverzacija u vidu „lažnog predavljanja mesta boravišta“; zajmoprimci su lažno izjavljivali da borave na imanju, a zapravo nisu;
- slaba garancija ili njen nedostatak koji se odnose na sumnjive stavke na kreditnim izveštajima;
- netačno izračunavanje racija „dug u odnosu na prihod“;
- značajan broj kupaca nekretnina koji su se prvi put javljali kao kupci, i koji su imali loš odnos kredit/prihodi;
- pozajmljivanje sredstava u ime drugih ljudi, čiji identitet nije bio poznat.

## **2. Prepakivanje hipotekarnih kredita u obveznice, poznate pod imenom obveznice obezbeđene hipotekom (Mortgage-Backed Securities – MBS).**

U ovoj fazi vršena je operacija *sekjuritizacije*, koja označava transformaciju visokorizičnih hipotekarnih kredita u obveznice, emitovane na bazi tih kredita. Osnovni cilj sekjuritizacije je težnja banaka da obezbede što veću likvidnost svojih aktiva. U tradicionalnom bankarstvu, zajmovi ostaju u aktivi banke, sve do njihove konačne realizacije i oni ne utiču na poboljšanje likvidnosti banaka. U savremenoj finansijskoj praksi, uz postojanje slobodnog finansijskog tržišta, pojavila se potreba da banke na neki način plasiraju te zajmove i tako obezbede veću profitabilnost i likvidnost.

Tako se došlo do ideje da se hipotekarni krediti transformišu u hartije od vrednosti i plasiraju na finansijskom tržištu radi dalje trgovine. Hipotekarni krediti se grupišu u pulove i takvi pulovi formiraju pojedinačne obveznice. Ove

<sup>6</sup> Fitch Rating – US Residential Mortgage Special Report, *The Impact of Poor Underwriting Practices and Fraud in Subprime RMBS Performance*, November 28, 2007.

obveznice obezbeđene hipotekom (OOH) spadaju u tzv. derivatne obveznice. Izvorna namena ovih derivatnih obveznica bila je smanjenje rizika reinvestiranja i povećanje likvidnosti finansijskih institucija. Najkorišćeniji oblik OOH su tzv. kolateralne hipotekarne obveznice (Collateralized Mortgage Obligation – CMO).

Kolateralne hipotekarne obveznice (KHO) su izdavale, u prvom redu, tri ključne finansijske institucije koje su funkcionisale na nivou čitave SAD: Vladina nacionalna hipotekarna asocijacija (Government National Mortgage Association ili Ginnie Mae) i privatne kompanije sponzorisanе od strane vlade SAD – Federalna nacionalna hipotekarna asocijacija (Federal National Mortgage Association ili popularno Fannie Mae) i Federalna asocijacija za hipoteke na ime zajmova za nekretnine (Federal Home Loan Mortgage Association, popularno zvana Freddie Mac), koje su i garantovale za njih. Osim ovih, KHO su izdavale i privatne institucije – investicione banke, druge finansijske institucije i građevinske kompanije. KHO su od strane vodećih međunarodnih agencija za rangiranje hartija od vrednosti svrstavane u najviši mogući rang – AAA. Tako visoko rangiranje KHO, garancije koje su za njih davale ovlašćene finansijske institucije na državnom nivou, kao i relativno visoki i sigurni profiti koji su bili osigurani trgovanjem ovih obveznica, doprineli su širokom trgovanju KHO na finansijskim tržištima. Ove hartije od vrednosti su kupovale i velike investicione banke van SAD, i tako je došlo do ekspanzije investiranja i trgovanja u KHO u međunarodnim razmerama.

Osnovni razlog zbog kojeg je investiranje u KHO bilo tako široko rasprostranjeno, jeste to što su ove hartije od vrednosti ulazile u aktivu banaka i omogućavale povećanje bankarske likvidnosti. Otuda je na svaki način podsticana sekjuritizacija, a investicione banke i druge finansijske institucije imale su agresivan nastup na tržištu, ubeđujući najpre klijente da uzmu kredite za kupovinu kuća, a kasnije i kredite za kola, opremanje kuće i ostala potrošna dobra. Odobravanje ovih kredita nije bilo kontrolisano ni od strane vladinih organizacija, niti od strane kompanija i kreditnih ustanova. Procedura za dobijanje kredita bila je krajnje uprošćena i nedovoljno transparentna. Odobravani su krediti bez obzira na kreditnu sposobnost klijenta. Uglavnom su bile primenjivane promenljive kamatne stope, koje su u početku bile relativno niske, ali su se posle uvećavale. Cilj je bio pospešiti što više i što brže kreditiranje najširih slojeva stanovništva.

### **3. Rangiranje proizvedenih KHO od strane ovlašćenih agencija za kreditno rangiranje hartija od vrednosti i trgovanje na finansijskim tržištima.**

KHO dobijene procesom sekjuritizacije rangirane su i dobijale uglavnom najviši mogući rejting: AAA. Rangiranje hartija od vrednosti u SAD povereno je trima ovlašćenim privatnim agencijama: *Standard & Poor's* (S&P), *Moody's Corporation* i *Fitch Ratings*. Na tržištu procenjivanja i rangiranja hartija od vrednosti u SAD ima više od 100 agencija za procenjivanje kreditnog rejtinga, a učešće ove tri agencije je 95%. Ovakva oligopolska struktura tržišta, sa ubedljivom domina-

cijom „velike trojke“, sigurno je doprinela nekvalitetnom i neodgovornom aktivnošću u rangiranju KHO. Razlog za ovako visoko procenjivanje KHO, u koje su ulazile i tzv. potprvoklasne hipotekarne obveznice, bio je taj što su ove obveznice izdavale ovlašćene finansijske institucije, a isto tako je pozitivnu ulogu imala i tzv. zaštitna struktura trusta. Ovo je bio specijalni finansijski mehanizam koji je omogućavao da, i u uslovima da do plaćanja hipoteke ne dođe, kolateralu u trustu bude dovoljna za isplatu svih izdatih tranši.

### 3. Analiza karakteristika i faktora globalne finansijske krize

Izdavanje od strane državnih (i državno sponzoriranih) finansijskih institucija, podrška od strane ovlašćenih agencija za rangiranje i mogućnost korišćenja u svrhu povećanja likvidnosti, učinili su ove KHO (među kojima su se svojim učešćem izdvajale potprvoklasne hipotekarne obveznice) relativno sigurnim, efikasnim i atraktivnim finansijskim instrumentom. Međutim, sigurnost i široka upotrebljivost KHO bila je veštački izgrađena kompleksnim mehanizmom iza koga su stajale finansijske špekulacije i nerealna očekivanja, podgrevane i podržane aktivnim učešćem državnih institucija. Iza spoljašnje „sigurnosti“ krila se njihova stvarna slabost – visok nivo rizika koji je proizlazio iz strukture zajmoprimalaca i njihove niske kreditne sposobnosti i ulaganje u nerealna očekivanja kontinuiranog rasta cena nekretnina.

Aktivnosti finansijskih institucija u kreditiranju i kreiranju hipotekarnih obveznica odlikovale su netransparentnost, špekulacije i mahinacije, u cilju sticanja što većeg profita na finansijskim tržištima. Ekspanzija kupovine nekretnina počela je da se usporava. Ponuda nekretnina je nadmašila tražnju za nekretninama. U međuvremenu je sve veći broj kupaca zapao u dužničku krizu, ne mogavši da plati dospele kamate. Sve veći broj ljudi gubilo je hipoteku. To je uslovalo pad cena nekretnina. Nekretnine su se prodavale po nižim cenama od ranije postignutih, a interes za kupovinu počeo je da jenjava. Tako je veliki mehur naprasno počeo da se izduvava. Cenovni poremećaj pokrenuo je lančanu reakciju u kompleksnom lancu sekjuritizacije i trgovine hartijama od vrednosti. Smanjena je vrednost KHO, što je automatski dovelo do smanjivanja likvidnosti i finansijskih gubitaka investicionih banaka, investicionih fondova, posredničkih kompanija, osiguravajućih kompanija i drugih finansijskih aktera na finansijskom tržištu SAD i širom sveta.

Čitav niz različitih faktora uticao je na pojavu krize, njeno ultrabrzo produbljivanje i širenje van opsega svog epicentra. Analizom otkrivamo sledeće značajne faktore:

- dugotrajnost recesije američke ekonomije i potreba za nalaženjem određenog stimulansa koji bi povećao ukupnu tražnju i time oživeo ekonomsku aktivnost;

- odgovornost FED-a (Federalne rezerve, objedinjeni sistem centralnih banaka SAD) za sprovođenje određene makroekonomske politike;
- deregulisanje finansijskog tržišta (opoziv Glas-Stigalovog zakona) i koncipiranje finansijskih inovacija (sekjuritizacija, novi vidovi hipotekarnih obveznica);
- nedostatak kontrole i neodgovorno ponašanje ključnih aktera u svim fazama finansijskih operacija koje su dovele do naduvavanja hipotekarnog balona (netransparentnost, greške i propusti u procesu odobravanju kredita, neodgovorno i „olako“ procenjivanje i rangiranje proizvedenih obveznica od strane privatnih agencija zaduženih za kreditno rangiranje);
- finansijalizacija, u osnovi čega leži nezajažljiva trka za profitom.

Kao rezultat ovih faktora, došlo je do potcenjivanja kreditnog rizika, uslovljenog kompleksnošću novih finansijskih instrumenata i procesa, kao i očekivanjima dugoročnog rasta tržišta nekretnina, što je, uz niske kamatne stope i prividnu sigurnost trgovanja OOH, podsticalo masovno trgovanje i ulaganje u OOH, naročito u potprvoklasne hipotekarne obveznice. Time je neprocenjeni kreditni rizik postao sistemski, a previd je postao očigledan sa zasićenjem tržišta nekretnina i padom cena nekretnina u SAD, i to je pokrenulo gigantsku lančanu reakciju u smeru opadanja ključnih ekonomskih vrednosti, najpre u SAD, a potom i u drugim ekonomijama sveta.

Banke su ipak morale da odreaguju na ovu netransparentnost i nemogućnost tačnog kalkulisanja rizika. Tako je u avgustu 2007. godine došlo do naglog rasta raspona između tromesečne stope LIBOR-a i stope OIS (overnight indexed swaps), kojim se meri iznos novca koji stoji na raspolaganju za međubankarske pozajmice.<sup>7</sup> Ovaj raspon banke koriste da bi odredile kamatnu stopu. Što je veći taj raspon, manje se novčane mase izdvaja za pozajmice i kreditiranje, a više se ulaže u kupovinu državnih obveznica. To je bio tzv. šok likvidnosti, koji je pokazao nedostatke korišćenih OOH i time naglo ubrzao dalji pad cena OOH i nekretnina, što je dovelo do usporavanja aktivnosti ulaganja u sektor nekretnina, ugrozilo likvidnost finansijskih institucija i izazvalo čitav niz negativnih pomeranja u realnim sektorima ekonomije.

Kompletna šema koja izražava uticaj i interakcije faktora koji su doveli do finansijske krize, kao i celokupan mehanizam generisanja krize dat je na slici 3.

Recesija je američku ekonomiju najviše pogodila u tekućoj, 2009. godini. Svi pokazatelji beleže pad vrednosti, osim izvoza roba i usluga (rast od 2,3% u odnosu na 2008).<sup>8</sup>

<sup>7</sup> I. C. Jones: *Current Macroeconomic Events*, August 6<sup>th</sup>, 2008.

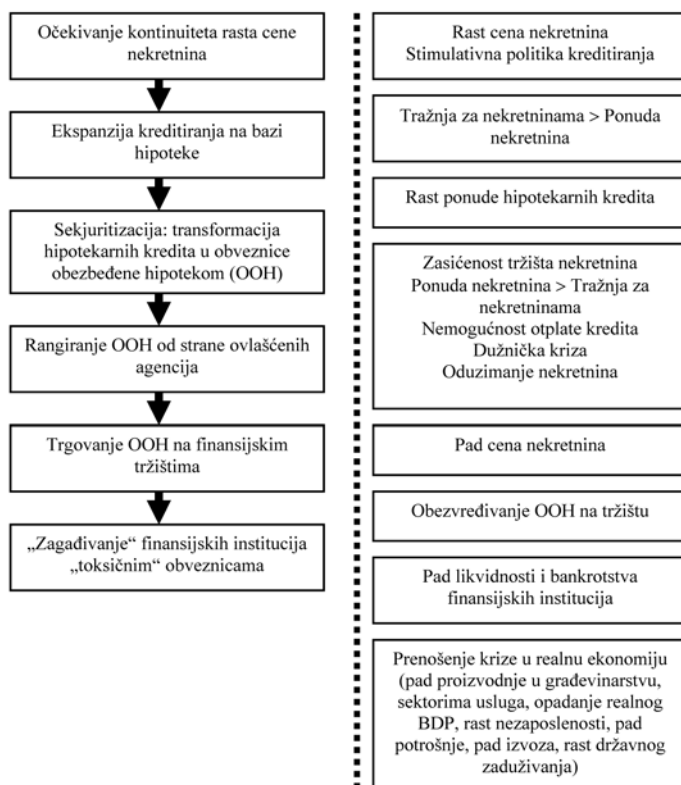
<sup>8</sup> The United States of America, Recession deepened by the financial crisis: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/pdf/2008/autumnforecasts/non\\_usa\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/pdf/2008/autumnforecasts/non_usa_en.pdf); Bureau of the Economic Analysis, National Accounts: <http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm>

Realni BDP je u 2007. godini zabeležio rast od 2% u odnosu na prethodnu godinu, ali u 2008. godini rast je iznosio samo 1,1%, da bi u 2009. BDP zabeležio pad za 0,5%. Realni BDP je u poslednjem kvartalu 2008. u odnosu na prethodni – treći kvartal iste godine niži za čak 6,3%.

Industrijska proizvodnja, takođe, beleži pad u 2008. i 2009. godini. U prvom kvartalu 2009. godine, taj pad u odnosu na prvi kvartal 2008. iznosi 20%. Nivo proizvodnje u martu 2009. niži je za 1,5% u odnosu na februar 2009. godine.

Pad lične potrošnje rezultat je rasta nezaposlenosti, nižih plata, oštrijih uslova kreditiranja i opšteg pada životnog standarda uzrokovanog masovnim gubicima hipoteke.

Slika 3: Faktori i faze u mehanizmu generisanja finansijske krize



Stopa nezaposlenosti je u martu 2009. dostigla rekordnih 8,5% na godišnjem nivou. Ona je viša u odnosu na prethodni mesec za 0,4 procentna poena. Od početka recesije, zvanično proglašenog decembra 2007. godine, 5,1 miliona radnih mesta je izgubljeno, a od toga je samo u poslednjih 5 meseci izgubljeno 3,3



miliona radnih mesta. Do kraja godine predviđa se rast stope nezaposlenosti u SAD do 10%.

Ova interaktivna mreža faktora bila je potpomognuta i znatno ubrzana globalnom povezanošću različitih ekonomija. Globalizacija je, mogli bismo reći, onaj dodatni zamajac, koji je dejstvo svih napred pomenutih faktora dodatno usložio, ubrzao i produbio.

Velika finansijska kriza poredi se sa velikom svetskom krizom u periodu od 1929. do 1933. godine. Međutim, ona ima još istorijskih paralela u novijoj istoriji.

Zajedničko za sve finansijske krize je ciklično kretanje finansijskih aktivnosti, smenjivanjem faza: **ekspanzija (bum) – pad (krah)**. Postoje velike istorijske sličnosti između sadašnje krize i nekih skorašnjih kriza (azijska kriza 1990-ih godina, „dot.com“ kriza 2000-ih). Međutim, karakteristično za ovu krizu je i to da ona „označava kraj jednog od najdužih perioda visoke profitabilnosti, izobilja akcijskog kapitala i viška kreditne ponude u američkom bankarstvu (1993-2006). Iz ovih razloga, ovaj finansijski kaos je mnogo više od cikličnog usklađivanja cena, procene rizika, tolerisanja rizika ili ponude kredita; on predstavlja kraj značajnih sekularnih trendova cena sredstava, finansijskih inovacija i finansijskog posredovanja, koji su trajali duže od jedne decenije.“<sup>9</sup>

### Literatura

- Baker, D.: *The Run-up in Home Prices: Is It Real or Is It Another Bubble?*, Center for Economic and Policy Research, 2002: [http://www.cepr.net/documents/publications/housing\\_2002\\_08.pdf](http://www.cepr.net/documents/publications/housing_2002_08.pdf), 26. april 2009.
- Bureau of the Economic Analysis, National Accounts: <http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm>, 20. april 2009.
- Calomiris, C. W.: *The Subprime Turmoil: What's Old, What's New, and What's Next?*, 2008: <http://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/2008/Calomiris.10.02.08.pdf>, 19. april 2009.
- Employment Situation Summary, Bureau of Labour Statistics: <http://www.bls.gov/news.release/empsit.nr0.htm>, 22. april 2009.
- Fitch Rating – US Residential Mortgage Special Report, *The Impact of Poor Underwriting Practices and Fraud in Subprime RMBS Performance*, November 28<sup>th</sup> 2007: <http://big.assets.huffingtonpost.com/FraudReport8Nov07Fitch.pdf>, 20. april 2009.
- Holmes, S. A.: *The New York Times: Fannie Mae Eases Credit To Aid Mortgage Lending*, 30. september 1999: <http://www.nytimes.com/1999/09/30/business/fannie-mae-eases-credit-to-aid-mortgage-lending.html>, 17. april 2009.

<sup>9</sup> C. W. Calomiris: *The Subprime Turmoil: What's Old, What's New, and What's Next?*, 2008.

- Jones, I. C.: *Current Macroeconomic Events*, August 6<sup>th</sup>, 2008: <http://elsa.berkeley.edu/~chad/CurrentEvents2008.pdf>, 24. april 2009.
- Krippner, R. G.: „The financialization of the American economy“, *Socio-Economic Review*, 3, 2005, p. 174: [http://www.nesfi.ufsc.br/uploads/arquivos/1150696388\\_krippner.pdf](http://www.nesfi.ufsc.br/uploads/arquivos/1150696388_krippner.pdf), 27. april 2009.
- Taylor, J. B.: *The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong*, Nov. 2008: <http://www.stanford.edu/~johntayl/FCPR.pdf>, 17. april 2009.
- *The United States of America, Recession deepened by the financial crisis*, web address: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/pdf/2008/autumnforecast/non\\_usa\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/pdf/2008/autumnforecast/non_usa_en.pdf), 27. april 2009.

Rad primljen: 9. novembra 2009.

Odobren za štampu: 21. januara 2010.

VIKTOR RADUN, PHD  
*International University of Novi Pazar, Serbia*

## THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS: CAUSES, DYNAMICS, CHARACTERISTICS

### Summary

*This paper analyses causes, dynamics, factors and characteristics of the actual global financial crisis. The essential question of the analysis is: where this crisis came from and by which mechanism it expanded. The expectations of the continual growth of the housing prices caused inflation of prices of houses, which was identified as a housing “boom” or “bubble”.*

*The paper discovered the following causes of the crisis: the financialization trend, the deregulation of financial market, and the extreme expansionist monetary policy of the US Central Bank (FED). We revealed the following significant factors: a) the long duration of the recession of the American economy; b) responsibility of FED; d) deregulation of financial market and conception of financial innovations (securitization, new types of mortgage obligations); d) insufficient control and irresponsible behaviour of key actors in all phases of financial operations; e) financialization.*

*Through the development of the housing “bubble” the gap between the expected and actual values has increasingly deepened. The discrepancies between expected and real tendencies and values deepened in each phase of the crisis, establishing fundamental disequilibrium that had to be finished with the bust.*

**Key words:** global financial crisis, housing bubble, the USA

**JEL classification:** G 21, F 02



ASISTENT NIKOLA STAKIĆ, DIPLOMIRANI EKONOMISTA – MASTER\*  
Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

## PROCES SEKJURITIZACIJE KAO FAKTOR KREIRANJA GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE

**Sažetak:** *Inovativni proces sekjuritizacije dostigao je svoje najznačajnije vrednosti u periodu stvaranja krize na hipotekarnom tržištu SAD. Ta kriza, po svojim razmerama, poprimila je obeležja globalne pojave, ne samo na hipotekarnom tržištu, već u celokupnom privređivanju. Kako je kriza dobijala na značaju, tako je raslo interesovanje i za spoznavanje osnovnih obeležja procesa sekjuritizacije, zajedno sa mehanizmom na kojem ona počiva. Pristupačni model konvertovanja različitih oblika zajmova u utržive hartije od vrednosti, imao je za posledicu stvaranje špekulativnih balona, koji su precejivali raznovrsnu aktivu, prvenstveno nekretnine. Sama priroda sekjuritizacije, koju karakterišu brojne prednosti, poslužila je za zakonodavce i donosiocel odluka, kao povoljan alat za stvaranje enormnog bogatstva, ali i generisanje globalne finansijske, a kasnije i ekonomske krize. Isuviše liberalno institucionalno uređenje i neumereno korišćenje ovog procesa nisu dozvolili da se pokaže njegova prava vrednost, koja bi koristila svim učesnicima na savremenim finansijskim tržištima.*

**Ključne reči:** *sekjuritizacija, hipotekarno tržište, globalna finansijska kriza*

**JEL klasifikacija:** G 21, F 02

### 1. Uvod

Aktuelna finansijska i ekonomska kriza nesumnjivo će promeniti način ekonomskog ponašanja, na mikro i makronivou. Dosadašnji efekti krize i predstojeći višegodišnji izazovi na globalnom nivou potvrđuju da nije reč o prolaznoj pojavi. Brojne činjenice i mišljenja vodećih ekonomista sveta naglašavaju važnost ovog problema, ali ukazuju i na različite mogućnosti njegovog rešavanja. Da se radi o najozbiljnijem problemu, svedoče i postupci brojnih političkih lidera sveta koji su se, bez obzira na različite doktrine shvatanja ekonomskih nauka, direktno uključili u revitalizaciju privrednih sistema država na čijem su čelu.

Ono što je nesporno je to da je većina ekonomista saglasna oko uzroka finansijske krize, koji se nedvosmisleno naglašava u poremećajima isuviše liberalnog hipotekarnog tržišta SAD, koji se kasnije manifestovao i na ostale segmente

---

\* E-mail: nstakic@megatrend.edu.rs

finansijskih tržišta. Postavlja se logično pitanje da li segment finansijskog tržišta jedne zemlje može da uzdrma čitavu svetsku privredu, u takvim razmerama da se ona nađe na pragu svetske recesije? Ako je odgovor pozitivan, to dovoljno govori o veličini i snazi SAD, ali i o negativnoj strani globalizacije.

Uzimajući u obzir prethodne konstatacije, treba se prvenstveno fokusirati na karakteristike hipotekarnog tržišta SAD. Suština ovog dela finansijskog tržišta je pojava inovativnih procesa sekjuritizacije<sup>1</sup> koji su, na direktan ili indirektan način, prouzrokovali kriznu situaciju. Upravo iz tih razloga, treba nastojati da se objasni proces sekjuritizacije sa svim svojim prednostima i nedostacima. Dobro poznavanje ovog procesa omogućava efikasnije institucionalno uređenje sekjuritizacije i, samim tim, stvaranje pretpostavki za maksimiziranje pozitivnih i minimiziranje negativnih efekata sekjuritizacije.

Sekjuritizacija je najaktuelnija istraživačka oblast finansijskih tržišta. Ima izuzetan mikroaspekt, kako za privredne subjekte, banke i finansijske institucije, koje pomoću sekjuritizacije umanjuju kreditni rizik, upravljaju kapitalom i ostvaruju profit, tako i makroaspekt – imajući u vidu diversifikaciju rizika u privredi, povećanje likvidnosti i razvoj finansijskog tržišta.

## 2. Pojam sekjuritizacije

Proces sekjuritizacije je nastao na hipotekarnom tržištu, gde se i danas najviše koristi. Revolucionarna priroda ovog procesa ogleda se u sasvim novom položaju dužnika i poverilaca, ali i drugačijoj prirodi poslovanja finansijskih institucija. Sekjuritizacijom se izbegava tradicionalni proces finansijskog posredovanja i direktno se povezuju dužnici sa tržištem novca i kapitala. Uvodi se niz novih učesnika u proces: izdavaoci kredita (*loan originators*), inicijalni finansijski (*funders*), namenske hartije od vrednosti (*securities conduits*), podizači kreditnog rejtinga (*credit enhancers*), investicioni bankari i nacionalni i globalni investitori.<sup>2</sup> Sekjuritizaciju možemo definisati na različite načine:

- Kao proces mobilisanja kreditnih potraživanja banke putem hartija od vrednosti i njihovu prodaju na tržištu.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Ovaj pojam se označava i izrazom *sekuritizacija* (od engleske reči *security* – sigurnost, koja potiče od latinske reči *securus*, što znači siguran; vidi: I. Klajn i M. Šipka, *Veliki rečnik stranih reči i izraza*, Beograd, Prometej, 2008, str. 1114; izraz *sekuritizacija* upotrebljavaju, npr.: M. Kulić, *Finansijska tržišta*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007, str. 122; B. Vasiljević, *Osnovi finansijskog tržišta*, Zavet, Beograd, 2002, str. 92. U našoj teoriji i praksi više se upotrebljava izraz *sekjuritizacija*. Izraz *sekjuritizacija* koriste, npr.: B. Živković i D. Šoškić, *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2005, str. 446. Ovaj izraz upotrebljava se i u Nacrtu zakona o sekjuritizaciji potraživanja. I u ovom radu biće korišćen izraz *sekjuritizacija*.

<sup>2</sup> B. Živković; D. Šoškić, *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, 2005, str. 290.

<sup>3</sup> M. Kulić, *Finansijska tržišta*, Megatrend univerzitet, 2007, str. 122.

- Kao proces emitovanja i prodaje investitorima likvidnih dužničkih hartija od vrednosti na podlozi pula određenih aktiva (nelikvidnih potraživanja), koje odbacuju redovne mesečne prilive – prilive i služe kao kolateral za datu emisiju hartija od vrednosti.
- Kao operaciju transformacije bankarskih kredita u obveznice emitovane na bazi tih kredita.

Pri pokušaju da definišu sekjuritizaciju, mnogi autori čine istu grešku time što se fokusiraju na sâm proces sekjuritizacije, a ne na njenu suštinu i značenje. Svako definisanje ovog, u našoj zemlji još nedovoljno poznatog pojma, govori o jedinstvenoj prirodi procesa, a to je da se u sekjuritizaciji nelikvidni finansijski instrumenti pretvaraju i prepakuju u hartije od vrednosti kojima se podiže kreditni rejting i koje tako lakše nalaze put do investitora na finansijskom tržištu. Emitovane hartije od vrednosti vezuju se za konkretnu aktivu i gotovinski tok koji iz nje proističe (*cashflow*), i ne zavise od kreditnog rizika inicijalnog vlasnika ove imovine. Time investitori kupuju, zapravo, učešće u dotičnoj aktivu i srazmerni iznos prava koja su za nju vezana i stoga bitno odstupaju od tradicionalnih formi obveznica i drugih dužničkih finansijskih instrumenata.

Sekjuritizacija dozvoljava institucijama kao što su banke i korporacije da pretvaraju aktivu koja još nije razmenjiva na tržištu (kao što su komercijalni hipotekarni krediti ili zajmovi za automobile) u standardizovane zaloge koji su utrživi na sekundarnim tržištima. Ova tehnika je prvenstveno predstavljena kao način finansiranja američkih hipotekarnih banaka. Kasnije je počela da se primenjuje i na druge oblike aktive, kao što su potraživanja po osnovu kreditnih kartica i potraživanja po osnovu lizinga.

Sekjuritizacija aktive omogućava kompanijama da dođu lakše do likvidnih sredstava uz manje transakcione troškove na bazi eliminisanja klasične uloge finansijskih posrednika (pre svega banaka) koje su ranije stajale na putu između kompanija i krajnjeg izvora novca – finansijskih tržišta. Međutim, uloga banaka i posrednika ni kroz sekjuritizaciju ne može u svakom slučaju i u potpunosti da se izbegne.

### 3. Razvoj sekjuritizacije

Proces sekjuritizacije započeo je sedamdesetih godina 20. veka sa strukturnim finansiranjem pula aktive sačinjene od hipoteka. Decenijama pre toga banke su pretežno bile portfolio kreditori – držale su zajmove do njihovog dospeća ili dok ne budu otplaćeni pre roka. Ti zajmovi su uglavnom bili finansirani depozitima, i ponekad dugom, koji je predstavljao direktnu obavezu banke (pre nego pravo na određeni deo imovine).<sup>4</sup>

Nakon Drugog svetskog rata, depozitne institucije više nisu mogle da drže priključak sa rastućom tražnjom za stambenim kreditima. Banke, kao i druge

<sup>4</sup> Comptroller's Handbook, *Asset Securitization*, 1997, str. 2.

finansijske intermedijarne institucije, osećajući potencijal tržišta, tragale su za načinima povećanja izvora finansiranja stambenih kredita. Kako bi privukli investitore, banke su na kraju razvile metod koji je izdvajao hipotekarne pulove, disperzovao kreditni rizik i strukturirao novčane tokove prvobitnih zajmova. Iako je trebalo da prođe nekoliko godina kako bi se uspostavila efikasna struktura sekjuritizacije hipotekarnih kredita, izdavaoci kredita su ubrzo shvatili da je ovakav proces primenjiv, takođe, i na druge oblike zajmova.

Od sredine osamdesetih, kombinovano delovanje naprednije tehnologije i sofisticiranijih investitora, uspostavilo je sekjuritizaciju kao najbržu rastuću aktivnost na tržištima kapitala. Ekspanzija svakog oblika sekjuritizacije bila je izuzetna, ali ne samo procesa, već i kompanija koje su je koristile u svom poslovanju, kao i broja aktuelnih investitora. Finansijsko posredovanje se toliko promenilo da se samo nekoliko banaka i finansijskih kompanija bavilo isključivo portfolio kreditiranjem.

Tržište hipotekarnih založnica u SAD (*mortgage-backed securities*), tj. hartija od vrednosti koje podrazumevaju različite vrste obveznica osigurane hipotekarnim kreditima, doživelo je pravi uspon zahvaljujući podršci vladinih agencija koje su garantovale ove založnice. Da bi se olakšala sekjuritizacija bezhipotekarne aktive<sup>5</sup>, poslovanje je uspostavilo novog učesnika – podizače kreditnog rejtinga. Na početku, oni su vršili preteranu kolateralizaciju – prekolateralizaciju (*overcollateralization*) pula od kojih je sačinjena aktiva, kako bi se izbegla nemogućnost izmirivanja obaveza po osnovu glavnica i kamata MBS (*mortgage-backed securities*), zbog kašnjenja u otplati ili prevremene otplate hartija od vrednosti koje sačinjavaju pul aktive.

**Tabela 1:** Sekjuritizovana finansijska aktiva tokom 1980-90-ih godina u SAD

Hipoteke sa fiksnom kamatnom stopom	Lizing opreme	Studentski zajmovi
Hipoteke sa promenljivom kamatnom stopom	Zajmovi za pokretne kuće	Franšizni zajmovi
Hipoteke drugog ranga na istoj nekretnini	Zajmovi za ploveće objekte	Vazduhoplovni lizing
Zajmovi na osnovu otplaćenog dela vrednosti kuće	Rekreativna vozila	Auto-dilerske hartije
Komercijalni hipotekarni krediti	SBA zajmovi	Provizije varijabilnih anuiteta
Auto-zajmovi	Dug trećeg sveta	Zabrane na imovini poreskih dužnika
Potraživanja kreditnih kartica	Džank obveznice	Neizmireni komunalni troškovi

**Izvor:** B. Živković; D. Šoškić, *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, 2005, str. 291.

<sup>5</sup> Oblik aktive koji može biti sekjuritizovan, a da to nisu hipotekarni zajmovi (lizing opreme, auto zajmovi, franšizni zajmovi, potraživanja kreditnih kartica, itd.).



Tehnika sekjuritizacije, koja je bila razvijena na hipotekarnom tržištu, prvi put je primenjena 1985. godine i na pulove aktive koju ne sačinjavaju hipotekarni krediti – a to su zajmovi za automobile. Ti novi, auto-zajmovi, bili su vredna novina za strukturalno finansiranje.<sup>6</sup> Njihov kreditni period bio je znatno kraći od hipotekarnih kredita, što je omogućilo kretanje novčanog toka mnogo predvidivijim, dajući investitorima više poverenja za ovakav vid ulaganja.

Prva značajna prodaja sekjuritizovane aktive po osnovu kreditnih kartica javila se 1986. godine sa vrednošću od 50 miliona dolara bankarskih potraživanja. Ova transakcija je pokazala investitorima da, ukoliko su prinosi dovoljno visoki, može se očekivati podrška prodaji uprkos većim očekivanim gubicima i administrativnim troškovima nego što je to bio slučaj kod hipotekarnih kredita. Nakon uspeha ove prve transakcije, investitori su u velikoj meri prihvatili potraživanja kreditnih kartica kao kolateral, a banke su razvile takav oblik poslovanja koji će im olakšati usklađivanje novčanih tokova.

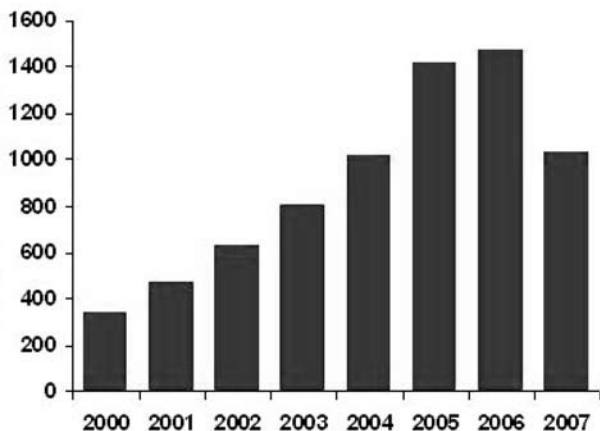
Sledeći oblik sekjuritizacije koji će zasigurno imati rast u budućnosti je aktiva potrošača bez posebne namene (*nonconsumer assets*). Većina zajmova namenjena fizičkim licima je „spremna“ za sekjuritizaciju, pre svega zbog predvidivosti novčanih tokova. Raznovrsnost procesa sekjuritizacije, tj. aktive koja se koristi u sekjuritizaciji, može se videti na tabeli 1. Danas, kvantitativne tehnike izračunavanja kreditne opterećenosti<sup>7</sup> i kreditnog monitoringa, široko su rasprostranjene kada je reč o ovom obliku zajma, i većina bankarskih ponuda za fizička lica stvara potpuno homogen dužnički portfolio. Kreditiranje privrede (*commercial financing*) predstavlja sledeći izazov. Iz razloga manje homogenosti portfolija komercijalnih zajmova, potencijalni investitor mora da bude upoznat sa svakim individualnim kreditom pojedinačno, kao i sa činjenicom da su tehnike merenja i upravljanja portfolio rizikom manje efikasne. Bez obzira na to, investicioni bankari i vlasnici aktive pokazali su se veoma inventivnim u strukturiranju novčanih tokova i podizanju kreditnog rejtinga.

Proces sekjuritizacije je poprimio ogromne razmere, naročito u 21. veku. Period od 2000. do 2007. godine karakteriše dinamičan rast, gde je vrednost sekjuritizovane aktive na svetskom nivou gotovo upetostručena! Dramatičan pad korišćenja procesa sekjuritizacije javio se 2007. godine, sa prvim znacima svetske finansijske krize, koja će navesti na preispitivanje samog mehanizma u budućnosti.

<sup>6</sup> Comptroller's Handbook, *Asset Securitization*, 1997, str. 3.

<sup>7</sup> *Credit scoring*.

Slika 1: Emisija sekjuritizovanih hartija od vrednosti u svetu (u milijardama USD)



Izvor: B. Conerly: „Why Did the Mortgage Crisis Happen“, *Businomics*, May 2008, str. 3.

#### 4. Učesnici u procesu sekjuritizacije

Proces sekjuritizacije disperzije rizik na taj način što razgraničava tradicionalnu ulogu banaka na nekoliko novih specijalizovanih učesnika: originator (izdavalac kredita), serviser, podizač kreditnog rejtinga (rejting agencija), pokrovitelj, kompanija za posebne namene – SPV (*special purpose vehicle*)<sup>8</sup> i investitor. Banke mogu obavljati jedan ili više poslova pomenutih učesnika i na taj način steći prednost kroz svoju ekspertizu i ekonomiju obima. Oblik i nivo rizika kojima su izložene banke zavisi od uključenosti u sam proces sekjuritizacije.

**Korisnik zajma – dužnik** (*borrower*) odgovoran je za otplatu „potpornog duga“ (*underlying loan*), a samim tim i na krajnje izvršenje otplate po osnovu hipotekarnih založnica. Zbog činjenice da korisnici često ne znaju da su njihovi dugovi prodani, banka izdavalac zajma je u mogućnosti da nastavi održavanje dobrih odnosa sa svojim klijentima. Sa stanovišta kreditnog rizika, sekjuritizacija je omogućila praksu grupisanja dužnika u nekoliko kategorija. Na vrhu lestvice nalaze se dužnici sa prilično čistom kreditnom istorijom (A), dok se, s druge strane, javljaju dužnici sa izuzetno lošom istorijom kreditnog zaduživanja (D).

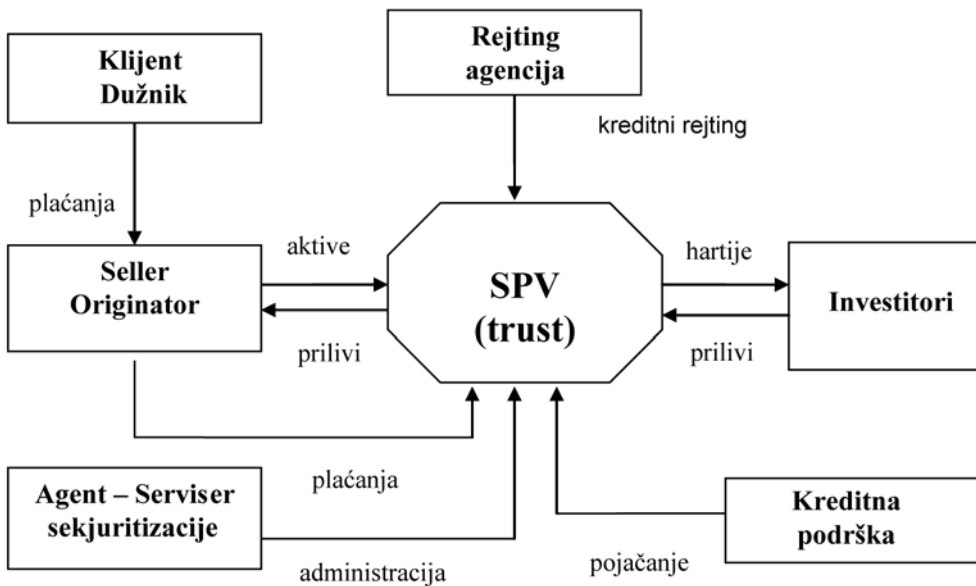
**Originator** kreira i često servisira imovinu koja je prodana ili upotrebljena kao kolateral za hipotekarne založnice. Njih sačinjavaju posebne finansijske kompanije najznačajnijih proizvođača automobila, druge finansijske kompanije, komercijalne banke, osiguravajuća društva, informatičke i avio kompanije. Komercijalne banke uglavnom kreiraju i sekjuritizuju zajmove za automobile,

<sup>8</sup> Kod nekih autora koriste se slični pojmovi: SPC (*special purpose company*) ili SPE (*special purpose entity*).

potraživanja po osnovu kreditnih kartica, hipotekarne zajmove i, sve češće, zajmove za preduzetnike. Informatičke i avio kompanije uglavnom koriste sekjuritizaciju kako bi finansirale potraživanja nastala prodajom njihovih proizvoda.

**Serviser.** Originator pula sekjuritizovane aktive uglavnom nastavlja da servisira sekjuritizovani portfolio (jedina imovina s aktivnim sekundarnim tržištem servisiranja ugovora je hipoteka). Servisiranje obuhvata proces otplate za korisnika zajma u sekjuritizovanom pulu, uz određenu fiksnu proviziju, kao i prateće radnje u skladu sa ugovorom o servisiranju. Servisiranje može da uključuje i upravljanje neizvršenim obavezama (*default management*), kao i likvidaciju imovine koja služi kao kolateral. U servisiranje sekjuritizovanog portfolija, takođe, spada i pružanje administrativne podrške u korist trasta (SPV) koji je moralno obavezan da štiti interese investitora. Na primer, serviser priprema mesečne izveštaje, transferiše plaćanja i obezbeđuje informacije trastu o raspolaganju aktivom. Izveštaji se uglavnom rade mesečno, sa specijalizovanom formom za svaki oblik. Oni se distribuiraju investitorima, trastu, rejting agencijama, kao i podizračima kreditnog rejtinga.

Slika 2: Šematski prikaz procesa sekjuritizacije



**Kompanija za posebne namene** (*special purpose vehicle – SPV*) preuzima u svoj bilans aktivu koja je predmet sekjuritizacije i na osnovu toga emituje hartije od vrednosti sa zalogom te iste aktive (*asset – backed securities*). Najčešće ga

osniva izdavalac zajma ili, ako postoji, pokrovitelj emisije. Praksa je da se osniva u formi trasta (*trust*) kako bi se iskoristio povoljan poreski tretman koje imaju ovakve kompanije. Forma trasta je neophodna kako bi SPV bio i formalno vlasnik aktive i nosilac obaveza prema investitorima. SPV koordinira ceo proces servisiranja novčanog toka, prikuplja kamate i glavnice duga i uplaćuje ih (proseđuje) investitorima. Ako se javi problem u transakciji, kompanija fokusira posebnu pažnju na obaveze i karakteristike svih učesnika koji su povezani sa sekjuritizovanim hartijama od vrednosti, naročito sa serviserima i podizačima kreditnog rejtinga. Kroz celokupan proces transakcije, kompanija prima od originatora (ili serviser) periodične finansijske pokazatelje – vrednost prikupljenih i isplaćenih iznosa, kao i vrednosti zaloge. Ona je odgovorna za ocenu ovih informacija kako bi osigurala da potporni dug stvara određeni novčani tok koji je dovoljan da se servisiraju sekjuritizovane hartije od vrednosti. Kompanija je, takođe, odgovorna za proglašavanje nemogućnosti ispunjavanja obaveza (*event of default*), kao i za zamenu serviser u slučaju da ne postupa u skladu sa navedenim uslovima.

**Podizač kreditnog rejtinga.** Podizanje kreditnog rejtinga je metoda koja se koristi kako bi se zaštitili investitori u situacijama kada novčani tokovi aktive koja služi kao zalog nisu dovoljni da bi se, u što kraćem roku, isplatila kamata i glavnica duga sekjuritizovanih hartija od vrednosti. Koristi se kako bi poboljšala kreditni rejting, a samim tim i cenu i utrživost ovih hartija. Opšte pravilo je da sami podizači kreditnog rejtinga ne smeju da imaju kreditni rejting niži od hartija koje se sekjuritizuju. Kreditna podrška se najčešće obezbeđuje kroz akreditiv ili garanciju banke ili osiguravajućeg društva visokog rejtinga. Zbog činjenice da danas ima malo dostupnih visokorangiranih podizača kreditnog rejtinga, unutrašnja poboljšanja, kao što su kreiranje subordiniranih struktura klasa ili tranši, postala su popularna kod hipotekarnih založnica, tako da razlikujemo nekoliko klasa: 1) stariji dug (*senior debt*), 2) srednji dug (*mezzanin debt*), 3) subordinirani dug (*subordinated debt*), 4) rizični kapital – akcijski kapital (*equity*).<sup>9</sup> „Mlađe“ klase hartija od vrednosti štite „starije“ klase apsorbujući rizik sve dok u potpunosti ne budu iscrpljene.

**Rejting agencije** igraju ključnu ulogu u strukturnom finansiranju, na taj način što ocenjuju kreditni kvalitet transakcija. Takve agencije smatraju se kredibilnim, pre svega, zbog toga što poseduju ekspertizu za ocenu različitih oblika založne aktive i zbog toga što nemaju koristi od postignutih rezultata sekjuritizovanih hartija (njihovih prinosa ili gubitaka). Rangiranje je vrlo važno jer ga potencijalni investitori uglavnom prihvataju od glavnih državnih rejting agencija, umesto dubinskih istraživanja (*due diligence*) založenih aktiva ili serviser. Najveći deo hipotekarnih založnica je rangiran. Velike javne emisije su rangirane zbog investicione politike korporativnih investitora koje zahtevaju stvara-

<sup>9</sup> P. Kapor, „Strukturni finansijski instrumenti: CDO, CDS, SCDO, CLN i ABCP“, *Poslovna politika*, mart-april 2008, str. 22.

nje određenih rejtinga. S druge strane, privatni plasmani su adekvatno rangirani zbog osiguravajućih kompanija koje predstavljaju značajne investitore i koje koriste rangiranje za rezervisanje kapitala po osnovu svojih investicija. Određeni insitucionalni investitori, kao što su osiguravajuća društva koja se bave doživotnim osiguranjem, penzioni fondovi i u manjoj meri komercijalne banke, mogu kupiti ograničen broj sekjuritizovanih hartija čiji je rejting ispod investicionog praga. Rejting agencije ocenjuju četiri najvažnije karakteristike:

- kvalitet prodate aktive,
- sposobnosti i snage originatora / servisera aktive,
- kvalitet celokupne transakcione strukture i
- kvalitet kreditne podrške.

Rejting agencije ocenjuju verovatnoću isplate kamate i glavnice po osnovu sekjuritizovanih hartija, u skladu sa uslovima ugovora. One se fokusiraju isključivo na kreditni rizik hartija. Praksa je da ne izražavaju svoja mišljenja o tržišnim rizicima, koji mogu da nastanu fluktuiranjem kamatnih stopa ili prevremenim plaćanjima, kao i da daju mišljenja o opravdanosti investicija određenih investitora.

**Pokrovitelj** sekjuritizovanih hartija od vrednosti zadužen je za davanje saveta prodavcima na koji način da strukturiraju svoj portfolio, kao i za određivanje cena i stavljanje takvih hartija na tržište potencijalnim investitorima. Oni su često angažovani zbog svojih dobrih odnosa sa institucionalnim investitorima, ali i zbog svojih saveta po pitanju uslova i cena koje zahteva tržište. Takođe su upoznati i sa zakonitim i strukturnim zahtevima institucionalnih investitora.

**Investitori.** Najveći kupci sekjuritizovanih hartija su obično penzioni fondovi, osiguravajuća društva, portfolio menadžeri i, u manjem obimu, komercijalne banke. Najznačajniji razlog ulaganja u ovakve hartije je visoka stopa prinosa u odnosu na druge oblike aktive sličnog kreditnog rizika.

## 5. Razlozi za preduzimanje sekjuritizacije

Determinišući faktor koji stoji iza procesa sekjuritizacije je potreba da banke uvide vrednost aktive u svojim bilansima. Najčešće u tu aktivu spadaju hipotekarni zajmovi, zajmovi privrednom sektoru, različiti oblici kreditiranja stanovništva, i drugo. Potrebno je uvideti faktore koji mogu dovesti do situacije da finansijske institucije sekjuritizuju deo svojih bilansa. To se može javiti iz sledećih razloga.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> M. Choudhry: *Corporate Bonds and Structured Financial Products*, Elsevier Finance, 2004, str. 298.

- ukoliko stopa obaveznog kapitala bude smanjena, što može dovesti do smanjivanja troškova ili alociranja kapitala ka profitabilnijim delatnostima;
- ukoliko se nastoji zadržati jeftinije finansiranje: najčešće su kamate na sekjuritizovane hartije niže od kamata na osnovne, založene hartije; to dovodi do kreiranja suficita za originatora.
- Drugim rečima, osnovni razlozi zbog kojih banke sekjuritizuju deo bilansa su (jedan od navedenih ili višestruki):
- finansiranje aktivom kojom raspolaže;
- upravljanje sopstvenim bilansima (*balance sheet capital management*);
- upravljanje rizikom i transfer kreditnog rizika.

### 5.1. Finansiranje

Banke mogu koristiti sekjuritizaciju da:

- podrže ubrzani rast aktive,
- diversifikuju svoja finansiranja i smanje troškove finansiranja,
- smanje ročnu neusklađenost.

Tržište sekjuritizovanih hartija sa zalogom aktive ima ogromne razmere, sa procenjenom vrednošću od približno 1000 milijardi dolara investiranih godišnje u svetu, od čega je 150 milijardi na evropskom tržištu.<sup>11</sup> Pristup ovim iznosima finansiranja omogućava bankama da jačaju svoj kreditni potencijal na efikasniji način od tradicionalnih oblika finansiranja.

Sekjuritizacija aktive, takođe, dozvoljava bankama da diversifikuju svoje izvore finansiranja. Nijedna banka ne želi da bude zavisna od jednog ili nekoliko izvora finansiranja, što može biti visokorizično u periodima tržišnih neizvesnosti. Banke teže optimizaciji finansiranja, korišćenjem različitih izvora: kroz poslovanje sa stanovništvom, sa privredom, kao i međubankarsko kreditiranje. Upravo sekjuritizacija ovde ima ključnu ulogu. Ona još omogućava bankama da smanje svoje troškove finansiranja, pre svega kroz proces razdvajanja kreditnog rejtinga originatora od kreditnog rejtinga institucije koja emituje sekjuritizovane hartije. Obično je većina hartija emitovanih od strane kompanije za posebne namene (SPV) višeg ranga od hartija direktno emitovanih od strane originatora. Dok je likvidnost na sekundarnom tržištu hartija sa zalogom aktive najčešće manja od tržišta komercijalnih zapisa, trošak emisije sekjuritizovanih hartija je niži upravo zbog kasnijeg boljeg rejtinga.

Konačno, postoji problem koji se javlja kod ročne neusklađenosti, koji je sastavni deo usklađivanja aktive i pasive banaka. One često finansiraju dugoročne plasmane, kao što su hipotekarni krediti, iz kratkoročnih depozita, kao što su depoziti po viđenju ili međubankarski krediti. To se može premostiti putem sekju-

<sup>11</sup> M. Choudhry: op. cit., str. 299.

ritizacije, na taj način što banka originator prodaje svoja potraživanja kod kojih se rokovi dospeća obično poklapaju sa rokom dospeća novonastalih hartija.

Slika 3: Glavne koristi sekjuritizacije



**Izvor:** P. Ivanović, „Naša realnost i perspektive procesa sekjuritizacije“, Međunarodna konferencija o sekjuritizaciji, 2007, str. 6.

## 5.2. Upravljanje bilansima

Banke koriste sekjuritizaciju kako bi poboljšale svoje bilanse. To omogućava oslobađanje kapitala i diversifikaciju njegovog izvora. Kao što je predviđeno pravilima o kapitalu Banke za međunarodna poravnanja (*Bank for International Settlement – BIS*), poznata kao Bazel pravila, banke moraju da drže određeni minimalni iznos kapitala u odnosu na svoju aktivu, u zavisnosti od njenog rizika. Kod „Bazela 1“ (pravila ustanovljena 1988. godine, stupila na snagu 1992), na svakih 100 dolara rizične aktive, banka mora da odvajati najmanje osam dolara svog kapitala; međutim, samo označavanje neke aktive rizičnom je diskutabilno. Uzmimo za primer gotovinske kredite koji su 100% rizični bez obzira na kreditni rejting dužnika ili kvalitet sekjuritizovanih hartija koje oni poseduju. Ovakve nepravilnosti bile su predmet rešavanja tzv. „Bazel 2“ pravila, koje su stupile na snagu 2007. godine. Ali, kako kompanije za posebne namene – SPV, nisu same po sebi banke, one nisu obuhvaćene Bazel pravilima i drže onoliko kapitala koliko im je neophodno za obavljanje ekonomskih aktivnosti, uzimaju u obzir samu prirodu aktive. Taj iznos nije standardizovan, ali je značajno ispod nivoa od 8%, kojeg banke moraju da se pridržavaju. Prodajući hartije od vrednosti emitovane na bazi kreditnih plasmana, banke „čiste“ svoje bilanse, tj. krediti izlaze iz bilansne strukture banke. Na taj način, banka je u mogućnosti da sa dobijenim novčanim sredstvima uđe u nove plasmane i to na bazi istog kvantuma

kapitala (ovim se povećava prinos na akcijski kapital – ROE). Zahvaljujući tome što se sekjuritizacija obično posmatra, u računovodstvenom smislu, kao prodaja aktive, a ne kao finansiranje (na bazi duga), originator ne evidentira transakciju u pasivi svog bilansa. Ovakvo vanbilansno finansiranje (*off balance sheet financing*) omogućava pribavljanje kapitala bez povećanja leveridža originatora, tj. odnosa zaduženja i sopstvenog kapitala u njegovim finansijskim izveštajima.

### 5.3. Upravljanje rizikom

Od trenutka kada je sekjuritizovana aktiva, izloženost kreditnom riziku banke originatora se značajno smanjuje i – ukoliko banka ne zadrži za sebe najmlađu tranšu emitovanih hartija – taj rizik se u potpunosti gubi. Ovo je, pre svega, zbog prodaje potraživanja po osnovu aktive SPV. Sekjuritizacija se, takođe, može koristiti za oslobađanje banaka od nenaplaćenih kreditnih potraživanja iz svojih bilansa. To ima dvostruku prednost: uklanja se kreditni rizik i potencijalni negativni pokazatelj iz bilansa, kao i promptno oslobađanje kapitala za potrebe novih plasmana. Konačno, može se javiti još jedna prednost: ako dužnici, posle sekjuritizacije, počnu da izvršavaju svoje obaveze po osnovu kreditnog zaduženja ili se naplati veća vrednost zbog prolongiranja kreditnog perioda, originatoru će pripasti višak profita koji ostvari SPV.

## 6. Sekjuritizacija i svetska finansijska kriza

Nakon izbijanja krize na američkom hipotekarnom tržištu, u leto 2007. godine, malo ljudi je očekivalo da će ona pogoditi čitavu svetsku ekonomiju tako snažno. Godinu dana kasnije, niko nije imao sumnju da se svet suočava sa finansijskom krizom globalnih razmera sa dramatičnim makroekonomskim i društvenim posledicama po mnoge regione i države. Nekolicina lokalnih analitičara i političara bi se danas usudila da tvrdi kako je njihova zemlja zaštićena od efekata krize, dok se istovremeno ona sve učestalije i razornije ispoljava širom sveta. Ono što su još uvek nepoznanice jesu njene razmere, dužina trajanja, kao i posledice koje će imati na buduću arhitekturu globalnog finansijskog sistema.

Globalna finansijska kriza nastala je kao rezultat, s jedne strane, želje finansijskih institucija da diversifikuju rizike i nelikvidnu aktivu pretvore u likvidne papire, a s druge, postojanja nedovoljnih i nekvalitetnih informacija o takvim, često veoma složenim, hartijama od vrednosti. Da bi se sagledali pravi uzroci krize, neophodno je da se vratimo deceniju unazad, kada je u SAD došlo do ekspanzije tzv. *subprime* (drugorazrednih) kredita – izdavanja zajmova licima visokog kreditnog rizika, najčešće bez kreditne istorije, koji su preцениjivali svoje



sposobnosti vraćanja kredita. Najveći broj ovih kredita (između 30 i 40 odsto) korišćen je za kupovinu nekretnina.<sup>12</sup>

Deo odgovornosti za nagli porast ovih visokorizičnih hipotekarnih kredita snosi i američka država. Počevši od 1992. godine, vlada SAD je, u cilju realizacije svog programa „pristupačnih kuća“ (*affordable housing*), zahtevala od svoje dve specijalizovane privatne agencije sa državnim pokrićem „Fani Mej“ i „Freda Mek“<sup>13</sup>, da značajan deo svojih zajmova usmere ka fizičkim licima koja inače ne bi mogla da ih priušte po tržišnim uslovima. Trend izdavanja povoljnih hipotekarnih kredita je postepeno rastao: novembra 2000. godine „Fani Mej“ je objavio da ih je država primorala da 50% svojih zajmova daju porodicama srednjih i niskih primanja, u cilju da se ukupan iznos takvih zajmova poveća na 500 milijardi dolara do 2010. godine. Država je u okviru istog programa podsticala i poslovne banke da izdaju drugorazredne (stambene) kredite.

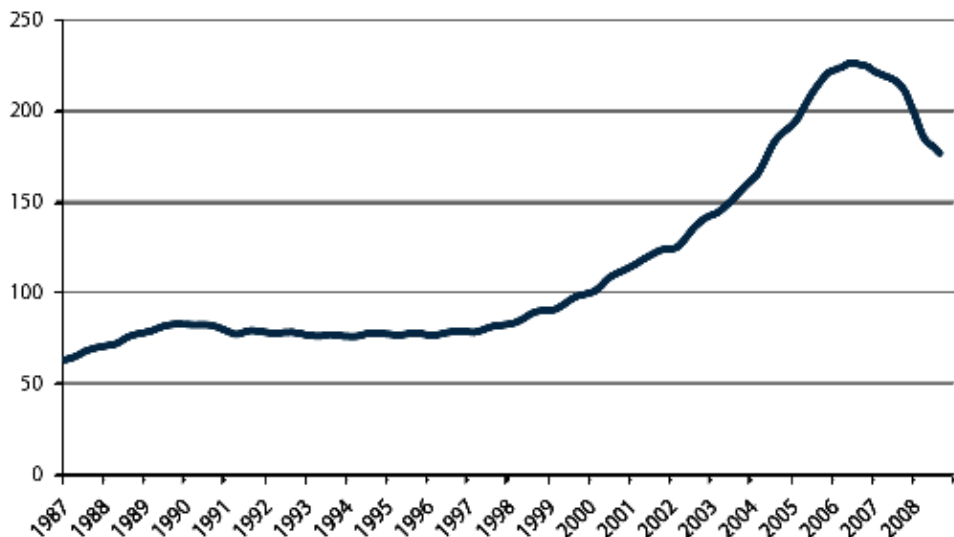
Međutim, ni poslovne banke ni specijalizovane agencije nisu zadržavale drugorazredne zajmove u svojim bilansima, već su ih sekjuritizovale, tj. pakovale u hartije od vrednosti i prodavale investitorima po svetu. Ovako nastale hartije od vrednosti sa pokrićem u hipotekarnim kreditima (*mortgage-backed securities* – MBS) nose problem informacione asimetrije između prodavaca i kupaca tj. investitora. Informaciona asimetrija je podsticala moralni hazard, pre svega kod agencija „Fani Mej“ i „Freda Mek“, koje su bile svesne da imaju pokriće države i samim tim bile voljne da preuzmu velike rizike izdavanja drugorazrednih (stambenih) kredita. S druge strane, rejting agencije su veliki broj MBS, koje su izdali ili garantovali „Fani Mej“ i „Freda Mek“, neopravdano rangirale kao najmanje rizičnu klasu dužničkih hartija od vrednosti, dodelivši im investicione (*investment grade*) rejtinge, koji se kreću u rasponu od BBB pa sve do prvoklasnih AAA. Investicione banke i fondovi, glavni kupci MBS, takođe snose deo krivice jer nisu preispitali zasnovanost ovih rejtinga.

Ovakav sistem bio je održiv dokle god su cene nekretnina i drugih kolaterala rasle dovoljno da pokriju potencijalne gubitke i usled neizvršenja obaveza po osnovu hipotekarnih kredita (*default*). S jedne strane, povoljni krediti doveli su do velike tražnje za nekretninama. S druge, „balon“ (*bubble*) u cenama nekretnina dodatno su naduvavale američke Federalne rezerve – FED, dugotrajnom politikom niskih kamatnih stopa u cilju podsticanja domaće privrede. Tako ekspanzivna monetarna politika dovela je do toga da se jeftin kapital plasira u dugoročne i kapitalno intenzivne investicione projekte, za šta su nekretnine bile idealno rešenje.

<sup>12</sup> M. Božović, B. Urošević, B. Živković; „Svetska finansijska kriza i Srbija“, *Kvartalni monitor* br. 14, jul-septembar 2008, str. 94.

<sup>13</sup> „Fani Mej“ je osnovana 1938. godine. Osnovna funkcija bila joj je da stvori sekundarno tržište za subvencionisane hipoteke namenjene siromašnijim slojevima stanovništva i američkim ratnim veteranima, što u najvećoj meri i danas radi. Kasnije je osnovana agencija „Freda Mek“, čiji je osnovni zadatak bila sekjuritizacija privatnih hipoteka namenjena celokupnom tržištu.

Slika 4: Indeks cena nekretnina u SAD



**Izvor:** M. Božović, B. Urošević, B. Živković; „Svetska finansijska kriza i Srbija“, *Kvartalni monitor* br. 14, jul-septembar 2008, str. 95.

Takozvani balon počeo je da se izduvava sredinom 2007. godine, kada je došlo do prvih masovnijih neizvršavanja obaveza po hipotekarnim kreditima. Međutim, rizik neizvršenja obaveza nije sâm po sebi problem, jer se on prilikom odobravanja kredita procenjuje od strane izdavaoca i kao takav uračunava u cenu kredita. Problem za investitore na sekundarnom tržištu hipotekarnih kredita bio je, ispostavilo se, u tome što su zajmodavci vršili neosnovano lošu konverziju rizika, tj. prepakivali su netransparentne i visokorizične kredite u gotovo bezrizične hartije. Da je situacija izmakla kontroli, uvideo je i sam *Standard&Poor's*, koji je tokom jula 2007. degradirao značajan deo hipotekarnih založnica na sekundarnom tržištu, u ukupnoj nominalnoj vrednosti od približno 12 milijardi dolara. Tokom avgusta 2007. počinje panika u SAD i Velikoj Britaniji, jer investitori uviđaju da u svojim portfeljima drže znatno rizičnije hartije nego što je to izgledalo u početku, zbog čega počinju masovno da ih prodaju. Istovremeno, tražnja za nekretninama drastično opada, jer su povoljni hipotekarni krediti drastično smanjeni, a ponuda raste kako sve više emitenata želi da se u što kraćem roku oslobodi nekretnina u čije su vlasništvo došli preuzimanjem od dužnika koji nisu izmirivali svoje kreditne obaveze. Rezultat je da su cene nekretnina drastično opale, dok je sekundarno tržište hipotekarnih založnica postalo nelikvidno. Pre krize, odnos realne i finansijske ekonomije bio je jedan prema deset, tj. bilo je mnogo više novca od njegove realne podloge. Ukupna vrednost BDP na Planeti bila je 60 000 milijardi američkih dolara, dok je uku-

pna količina hartija od vrednosti po berzama bila veća od 700 000 milijardi USD. Pošto je na tržištu postojalo mnogo više kapitala od realnih potreba, došlo je do veoma rizičnih, pa čak i sigurno neisplativih plasmana.

## 7. Zaključak

Moderni aspekt globalizacije, u kojem postoji visok stepen koherentnosti finansijskih i ekonomskih tokova, pokazuje svoje negativne strane. Nije bez osnova konstatacija da je svet jedno „globalno selo“, u kojem svaka odluka i akcija može biti reflektovana širom planete. Poslednjih decenija bili smo svedoci velikog broja pozitivnih stvari koji savremeni poredak donosi čovečanstvu. Isto tako moramo biti spremni i na negativne posledice koji ovaj proces nosi sobom.

Pojam sekjuritizacije bio je velika nepoznanica za većinu običnog sveta, pa čak i za jedan deo stručne javnosti. To naročito važi za zemlje kontinentalne Evrope, koje su imale nešto konzervativniju finansijsku infrastrukturu. Međutim, kako je finansijska kriza počela da se zahuktava, javnost je polako počela da uviđa suštinu ovog pojma i da se upoznaje sa karakteristikama američkog hipotekarnog tržišta.

Brojni autori govore o aktuelnoj krizi kao sistematskoj, naglašavajući potrebu promene celokupnog finansijskog sistema. Treba biti oprezan sa oprečnim izjavama kada se govori o sekjuritizaciji kao uzročniku, jer smo uvideli brojne prednosti koje ona pruža. Evidentno je da je preterana i nekontrolisana upotreba sekjuritizacije dovela do postojeće ekonomske krize, ali se postavlja logično pitanje: ko je, zapravo, kriv za trenutnu situaciju? Stavovi se razlikuju, ali jedno je sigurno – globalni finansijski sistem i aktuelni svetski poredak moraju da se menjaju kako bi svet postao jači i otporniji na negativna dešavanja.

Proces sekjuritizacije, koji ulazi u četvrtu deceniju svog postojanja, beleži izuzetno interesovanje, ne samo ekonomskih stručnjaka, već i celokupne javnosti. Razlog zbog kojeg ovaj proces privlači toliku pažnju treba tražiti u njegovim neposrednim efektima na funkcionisanje celokupnog finansijskog sistema. Prednosti koje on omogućava doprineli su poboljšanju položaja brojnih učesnika na finansijskom tržištu. Kreiranje kompleksnih oblika hartija od vrednosti dovelo je do šire disperzije kreditnog rizika, stvarajući bolje osnove za ispunjenje poslovnih ciljeva.

Kako je proces uzimao sve veće učešće na savremenim tržištima, tako su počeli da se uočavaju i potencijalni nedostaci. Nakon izbijanja aktuelne svetske finansijske krize, prvi put je počelo da se govori o sekjuritizaciji u negativnom kontekstu. Različiti oblici finansijskih institucija suočavaju se sa brojnim problemima u svom finansijskom poslovanju, dovodeći u sumnju samu svrhu procesa. Međutim, postavlja se pitanje u kojoj meri je sekjuritizacija odgovorna za aktuelnu krizu, koja poprima dramatične razmere (najveće od Velike depresije).

Nesmetano funkcionisanje sekjuritizacije, ispostavlja se, nije imalo samo za cilj enormno bogaćenje pojedinih kategorija ljudi i organizacija (uglavnom rukovodilaca vodećih svetskih finansijskih institucija), već i šire socijalne okvire. Težnja državnih lidera (naročito u Sjedinjenim Američkim Državama) da obezbede osnovne egzistencijalne potrebe svim društvenim slojevima, doprinela je masovnim zbrinjavanjem porodica, kada su u pitanju nekretnine. Takva politika ima korene u prepoznatljivim američkim idealima za regulisanjem stambenog pitanja čitave američke nacije, bez obzira na materijalni status, veru ili boju kože. Ista ta politika nema racionalno utemeljenje u realnim, ekonomskim mogućnostima za tako obiman poduhvat. Upravo iz tih razloga, tražili su se najbolji načini za realizaciju tog poduhvata, a idealno rešenje bila je sekjuritizacija.

Nosioци ekonomskih politika nisu u potpunosti sagledali pravo izvorište problema. U većini slučajeva, sekjuritizacija se smatra odgovornom za uspostavljanje novonastale situacije. Međutim, sekjuritizacija predstavlja samo mehanizam koji je definisan od strane učesnika na finansijskim tržištima. Isuviše (ne) svesno liberalno koncipiranje od strane regulatornih organa, stvaralo je prividne prednosti svim učesnicima, koji su verovali u mogućnost nesmetanog i neprolaznog funkcionisanja procesa sekjuritizacije. Karakter i obim krize doveli su do ozbiljnih padova svih makroekonomskih pokazatelja. Pitanje aktuelne krize je sistemsko pitanje, koje zahteva uspostavljanje nove globalne finansijske infrastrukture, sa pravičnijim i određenijim ulogama svih učesnika.

### Literatura

- Božović, M. – Urošević, B. – Živković, B.: „Svetska finansijska kriza i Srbija“, *Kvartalni monitor*, No. 14, Beograd, 2008.
- Choudhry, M.: *An Introduction to Bond Markets*, Jonh Wiley & Sons, New Jersey, 2006.
- Choudhry, M.: *Corporate Bonds and Structured Financial Products*, Elsevier Finance, Amsterdam, 2004.
- Cherubini, U. – Della Lunga, G.: *Structured Finance*, Jonh Wiley & Sons, New York, 2007.
- Comptroller's Handbook, *Asset Securitization*, Washington, 1997.
- De Servigny, A. – Jobst, N.: *The Handbook of Structured Finance*, McGraw-Hill, New York, 2007.
- Gangvani, S.: „Speaking of Securitization“, *Deloitte & Touche*, Vol. 3, New York, 1998.
- Giddy, I.: *The Securitization Process*, Stern School of Business, New York, 2001.
- Ivanović, P.: „Naša realnost i perspektive procesa sekjuritizacije“, *Međunarodna konferencija o sekjuritizaciji*, Beograd, 2007.

- Kapor, P.: „Strukturni finansijski instrumenti: CDO, CDS, SCDO, CLN i ABCP“, *Poslovna politika*, Beograd, 2008.
- Kulić, M.: *Finansijska tržišta*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.
- Pruner, W.: „Why Did the Mortgage Crisis Happen“, *Businomics*, Avon, USA, 2008.
- Rajan, A. – McDermott, G. – Roy, R.: *The Structured Credit handbook*, John Wiley & Sons, New Jersey, 2007.
- Schwarz, Steven L.: „The Alchemy of Asset Securitization“, *Business & Finance*, Dublin, 1995.
- Vasiljević, B.: *Osnovi finansijskog tržišta*, Zavet, Beograd, 2002.
- Vučković, V.: „Globalna finansijska kriza: uzroci, značaj, rešenja i posledice za Srbiju“, *Međunarodna politika*, No. 1130-1131, Beograd, 2008.
- Živković, B. – Šoškić, D.: *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2005.

Rad primljen: 8. februara 2010.

Odobren za štampu: 11. februara 2010.

ASSISTANT NIKOLA STAKIĆ, DOCTORAL STUDENT  
*Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade*

## THE PROCESS OF SECURITIZATION AS A FACTOR OF CREATION OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

### Summary

*The innovative process of securitization reached its highest values during the onset of the crisis on the US mortgage market. By its proportions, the crisis took on features of a global phenomenon, not only on the mortgage market but in the overall economy. As the crisis gained in importance, so did interest in learning the basic features of securitization, and the mechanism on which it is founded. The attractive model of converting various forms of loans into tradable securities resulted in the creation of speculative bubbles, which overvalued various assets, in the first place real estate. The very nature of securitization, which carries numerous advantages, was served legislators and decision-makers as a useful tool for creating enormous wealth, but also to generate a global financial and, subsequently, economic crisis. An excessively liberal institutional order and the immoderate use of this process did not allow its true value to show, which could be of use to all participants on contemporary financial markets.*

**Key words:** securitization, mortgage market, global financial crisis

**JEL classification:** G 21, F 02

ANA GNJATOVIĆ\*

*Fakultet za kulturu i medije, Megatrend univerzitet, Beograd*

## MENADŽMENT ELEKTRONSKIH MEDIJA

*Esej o knjizi „Menadžment elektronskih medija: radio, televizija, Internet“  
prof. dr Dragana Nikodijevića, Megatrend univerzitet, 2009.*

ANA GNJATOVIĆ

*Faculty of Culture and Media, Megatrend University, Belgrade*

## MANAGEMENT OF ELECTRONIC MEDIA

*An essay on the book*

*“Management of Electronic Media: Radio, Television, Internet”  
By Prof. Dragan Nikodijević, PhD, Megatrend University, 2009*

Udžbenik *Menadžment elektronskih medija* profesora dr Dragana Nikodijevića namenjen je studentima četvrte godine smera Menadžment kulture i medija Fakulteta za kulturu i medije Megatrend univerziteta. U izdanju Megatrend univerziteta već je izašao niz udžbenika profesora Nikodijevića koji obuhvataju oblasti menadžmenta i marketinga kulture, umetnosti, medija. Čitaoci upoznati sa dosadašnjim opusom autora susreće se sa poznatim i proverenim – knjiga dolazi prepoznatljivog formata, prepoznatljivog dizajna korica i – prepoznatljivog kvaliteta.

*Menadžment elektronskih medija* nastavak je prethodno objavljenog *Uvoda u menadžment medija*, u kome je podrobno obrađeno upravljanje tradicionalnim medijskim sektorima – štampanim medijima i kinematografskom delatnošću. S aspekta studijskog programa dva naslova čine jedinstvenu celinu, a neki od opštih fenomena medija i menadžmenta medijske prakse obrađeni su detaljnije u prvoj studiji. Ipak, *Menadžment elektronskih medija* u potpunosti opstaje kao samostalno, zaokruženo štivo, a odnos koji čitalac uspostavlja sa prethodnim radom može biti više u sferi nadograđivanja i produblivanja, nego pojašnjavanja izloženog.

Vodeći kroz puteve upravljanja i fenomene prakse elektronskih medija i radiodifuzne delatnosti, autor sistematično analizira svaki od elektronskih medija – radio, televiziju i internet, sa njihovim istorijskim, tehničko-tehnološkim, programskim specifičnostima, karakteristikama upravljanja i oglašavanja, ekonom-

---

\* E-mail: agnjatovic@megatrend.edu.rs

sko-tržišnim, etičkim i zakonodavnim aspektima njihove delatnosti. Postupnost i logičnost strukture u sprezi sa jasnim jezikom i preglednim stilom, približavaju studiju i olakšavaju njeno razumevanje i čitaocima bez prethodnog znanja iz oblasti medija. Upravo ovde ogleda se dodatni značaj pojavljivanja ove knjige u našoj teorijskoj literaturi. Jer, dok se neophodnost dobrog poznavanja delatnosti radiodifuznih medija od strane njihovih budućih menadžera podrazumeva, značaj bar osnovne upućenosti publike (svih onih koji medije konzumiraju, koriste) u fenomenologiju medija još uvek je, u velikoj meri, zanemaren.

Većina konzumenata sa manje ili više zadovoljstva prihvata slogane kojima je zasipana, a u kojima se informacija poistovećuje sa moći, *slobodom* (Kofi Anan) i sa *kiseonikom modernog doba* (Ronald Regan), ali se ne upušta u kritičku analizu ponuđenih informacija i njihovog plasmana, ostajući tako samo sa izolovanom jedinicom znanja, a ne i znanjem samim. Jer, bez (kritičke) svesti, *informacija nije znanje* (Albert Ajnštajn). U pronalaženju potrebnih i željenih informacija, razlikovanje tona od šuma postalo je veoma zahtevan proces. Ako je u savremenom društvu *informacija valuta demokratije* (Tomas Džeferson), oni koji na demokratizaciju (deregulaciju) medija ne mogu da utiču svojim neposrednim delovanjem, trebalo bi da se trude da utiču bar svojim izborom – izborom informacija koje će primati, izborom načina upotrebe medija.

Profesor Nikodijević uticaj, pozitivan ili negativan, ne priznaje medijima samim, već načinima na koji se oni koriste. Mas-mediji uobičajeno su karakterisani kao Veliko Zlo savremenog doba, diktat moćnih, grobari kultura malih naroda, ali i kao prozor u svet i najznačajnija tekovina našeg društva. Samo shvatanja Interneta rasprostiru se od mračnih vizija servisa ekskluzivno namenjenog razmeni piraterije, pornografije i emotikona, do blješteće slike Aleksandrijske biblioteke modernog doba. Ako bi se i tražio primer zloupotrebe medija u ideološke svrhe, i njihova uloga u formiranju psihologije mase, ne bi bilo neophodno čak ni vraćati se do Hitlerove i Gebelsove propagande, niti pokušavati pronaći u političko-ekonomske igre globalnih medijskih magnata. Dovoljno je analizirati sopstveno, neposredno iskustvo. Ali ni ovde zloćudnost ne bi bila u samom aparatu.

Iako za predmet svog interesovanja ima relativno mladu radiodifuznu praksu, *Menadžment elektronskih medija* oslanja se na veoma bogatu literaturu. Sveprisutnost medija, rasprostranjenost i intenzitet njihovog uticaja na savremeni život, uticali su i utiču na vodeće teoretičare društva. Od socijalne psihologije Gustava le Bona, preko eseja Benjamina i kritičke škole Horkhajmera i Adorna, Makluanovih i Bodrijarovih studija, do savremenih naslova iz oblasti mediologije, komunikologije, menadžmenta, dela koja autor navodi i na koja se poziva, iako objavljivana u rasponu većem od jednog veka, jednako su aktuelna.

U poslednje vreme i na našem terenu počinje da se pojavljuje nešto veći broj izdanja koja se bave medijima i njihovim specifičnostima, koji u ovoj studiji, takođe, nisu zanemareni. Ali kao da praksa kasni za teorijom, i ekonomski se principi nasleđeni iz industrijskog doba i danas održavaju. Potpuni prelazak od



ekonomije bazirane na materijalnim dobrima do one bazirane na znanju još uvek se nije odigrao, pa program, odnosno toliko glorifikovana informacija, prečesto deluje samo kao sredstvo za privlačenje pažnje publike, uz pomoć koga se brže stiže do pravog cilja. On je najčešće komercijalne prirode, a paradoksalno, on je i zajednički – za korisnike koji konačno ispoljavaju jednu svoju aktivnu, potrošačku crtu, za oglašivače kojima se time opravdava uloženi novac, i za medije kojima se omogućava dalje postojanje.

Kao da sa porastom ionako ogromne konkurencije opada integritet kreacije. Otuda i ne čudi što dosta navođene literature ima pomalo apokaliptičan prizvuk. Ipak, ton *Menadžmenta elektronskih medija* nije pesimističan, a moglo bi se reći ni neutralan. Vraćajući se u prošlost, na primer, filma, medija koji je u velikoj meri osvojio svoje izražajne mogućnosti i ustoličio se kao nova umetnost, profesor Nikodijević ostavlja čitaocu nadu da zakoni promocije neće i konačno odrediti zakone kreacije, a budućem menadžeru skreće pažnju na potrebu iznalaženja novih samosvojnih i održivih stvaralačkih formi.

Okretanje istoriji jeste jedna od karakteristika ove studije. Za svaki medij i gotovo svaki obrađivani fenomen dat je istorijski pregled, ne takav koji opterećuje i usporava čitanje, već koji daje dublji uvid i pojašnjenje savremene prakse. Tako se kroz istoriju prati stariji radio, danas, programski gledano, inventivniji od televizije, koja kao da se još uvek nije oporavila od naglog, snažnog naleta interneta, koji, opet, tek iznalazi svoje specifične forme i vidove izražavanja.

Kratki istorijati medija obuhvataju i njihov razvoj na teritoriji Srbije, a celokupna studija bogata je primerima iz domaće radiodifuzne prakse. Pažljiva, sistematična analiza lokalnih uslova veoma je značajan doprinos domaćoj stručnoj literaturi i sagledavanju celokupne medijske slike Srbije. Slika na prvi pogled može delovati konfuzno i demoralizujuće, jer se medijska ni informatička pismenost ne mogu ni očekivati od društva koje se još uvek bori sa osnovnom, funkcionalnom nepismenošću svojih građana. Ipak, mapiranje problema jeste početak puta ka njegovom rešavanju, pa će se, zahvaljujući ovoj studiji, budući menadžeri u medijima bar kretati utvrđenom stazom. I posveta knjige, *obnovi Avalskog tornja*, može se u istom duhu, simbolički tumačiti.

Rad primljen: 18. januara 2010.

Odobren za štampu: 30. januara 2010.



PROF. DR MILAN VLATKOVIĆ\*  
*Pravni fakultet Privredne akademije, Novi Sad*

## SLUŽBENIČKO PRAVO

*Esej o knjizi „Službeničko pravo“ prof. dr Živka Kulića,  
Megatrend univerzitet, 2009.*

PROFESSOR MILAN VLATKOVIĆ, PHD  
*Faculty of Law, Business Academy, Novi Sad*

## EMPLOYEE LAW

*An essay on the book “Employee Law”,  
By Professor Živko Kulić, PhD, Megatrend University, 2009*

Profesor dr Živko Kulić objavio je, u 2009. godini, novu knjigu – udžbenik „Službeničko pravo“, u izdanju Megatrend univerziteta u Beogradu. Profesor Kulić je, inače, dosad poznat stručnoj javnosti kao autor čiji su uži predmet interesovanja, pre svega, opšti sistem radnih odnosa, upravljanje ljudskim resursima i industrijski odnosi. O tome najbolje svedoče brojni i u struci uočeni radovi objavljeni u poslednjih desetak godina: *Upravljanje ljudskim potencijalima*, Radnička štampa, Beograd, 2005; *Komentar Zakona o mirnom rešavanju radnih sporova*, Radnička štampa, Beograd, 2005; *Komentar Zakona o radu*, NIP obrazovni informator, Beograd, 2005; *Uvod u pravo*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2005; *Radno pravo*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2006; *Industrijski odnosi*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.

Ovom novom knjigom prof. Kulić stupa na jedno izuzetno zanimljivo polje interesovanja i istraživanja, o kojem gotovo da nema u našoj pravnoj literaturi objavljivanih celovitih i sistemskih radova. Naime, već više od 60 godina nisu se kod nas pojavljivali radovi posvećeni specifično javnim službenicima i službeničkim odnosima, što je, pre svega, bio rezultat teorijskog i pozitivnopravnog stava 50-60 godina prošlog veka o, u osnovi, jednakom i istom normativnopravnom položaju u radu i načelno istom procesnom određivanju i utvrđivanju materijalnog položaja svih zaposlenih u sistemu udruženog rada, odnosno istovrsnoj sadržinskoj supstanci „samoupravnog odnosa kao vladajućeg društvenog odnosa“, bez obzira na vrstu, sadržinu i ovlašćenja koja u obavljanju poslova

---

\* E-mail: vlatkovicmilan@yahoo.com

zaposleni imaju i na prirodu društvene oblasti u kojoj se rad vrši. Međutim, nakon donošenja Zakona o državnim službenicima koji, zajedno sa Zakonom o državnoj upravi iz 2005. godine, treba da pokrene i bude osnovni normativno-pravni „motor“ reforme dela javnog sektora, počinje se više pažnje posvećivati raznolikosti sadržine i načina rada u pojedinim društvenim oblastima i diferenciranom položaju onih koji obavljaju rad u raznovrsnim, specifičnim i diversifikovanim društveno-potrebnim poslovima, posebno onim javnog karaktera, njihovom specifičnom normativnom uobličavanju, što, opet, zakonito, izaziva uočavanje i šire prihvatanje različitog položaja, ovlašćenja i odgovornosti u obavljanju takvog rada i odnosa koji se u vezi sa takvim radom uspostavljaju.

Već zbog činjenice da je ovaj rad prof. Kulića jedan od prvih koji oblast službeničkog prava tretira gotovo na celovit način kod nas (nešto ranije iste godine objavljeno je *Službeničko pravo* autora prof. dr Milana Vlatkovića), on zaslužuje posebnu pažnju. Pri tome treba posebno imati u vidu da ova knjiga predstavlja udžbenik namenjen studentima Fakulteta za državnu upravu i administraciju Megatrend univerziteta, što je zahtevalo specifičan i naročito pažljiv pristup novim, izuzetno složenim, a kod nas još uvek nedovoljno shvaćenim i u praksi ispitanim institutima službeničkog prava, odnosno službeničkih odnosa. Po našem mišljenju, među osobine ovog rada treba, pre svega, uvrstiti sledeće.

Tekst udžbenika karakteriše relativno često i tesno povezivanje izlaganja i analiziranja službeničkopравnih sa opšte-radnopravnim institutima. Ponekad se to učini kao suviše opterećenje teksta, s obzirom na osnovni predmet teksta – službenički odnosi i službeničko pravo. Međutim, ukupno uzevši, smatramo da je takav prilaz, naročito u pojedinim delovima, prihvatljiv i opravdan, jer će nesumnjivo, u sadržajnom smislu, omogućiti da studenti na plastičan, uporediv i razumljiv način shvate, kako celinu odnosa u radu i povodom rada, tako i različitosti službeničkih i opšte-radnopravnih odnosa, što je i dovelo do zasebnog razvoja službeničkog prava i njegovog konstituisanja u „podgranu radnog prava, a delom i kao poseban institut upravnog prava“, kako na str. 23. udžbenika, teorijski i pozitivnopravno, osnovano zaključuje prof. Kulić.

Posebno želimo da istaknemo da udžbenik sadrži, polazeći, u znatnoj meri, od postojećih službeničkopравnih i opštih radnopravnih normi, kritička zapažanja i ukazivanja na moguće drugačije, a svakako svrsishodnije uređivanje i rešavanje pojedinih pitanja. To smatramo posebno pohvalnim delom udžbenika, koji je pisan znalački, sa vidljivim analitičkim ulaženjem u probleme i sa zavidnom veštinom iskusnog pravnog pisca.

Udžbenik, istovremeno, sadrži tekst o pitanjima koja u supstancijalnom smislu i strogo uzevši, ne bi spadala u službeničko pravo, već se smatraju pretpostavljenim, zadatim – deo o državnim organima, posebno organima državne uprave, po vrstama, sa unutrašnjom organizacionom strukturom, makroorganizacija republičke uprave i njen zakonom uređen personalni sastav i slično. Razlozi se, verovatno, nalaze u želji autora da na celovit način pruži uvid u upravno okru-

ženje i njegove karakteristike koje zahteva i pretpostavlja određeni službenički sistem, i/ili u razlozima nastavno-programske prirode. Kakvi god razlozi bili, autor je ove delove napisao potpuno, sa vidljivom stručnošću i akribijom, jasno, precizno i instruktivno.

Tekst udžbenika je čvrsto i logički strukturisan, tako da njegovi delovi prirodno slede razvoj i sadržinu instituta službeničkog prava i druga pitanja koja su u ovom tekstu brojna. Takođe, struktura teksta je razučena i u mnogim prilikama prihvatljivo logički i sadržajno fragmentizovana i detaljna. Može se, zbog toga, učiniti, da to ponekad ide na štetu sagledavanja pojedinog instituta u njegovom totalu i da ga razvedenom strukturom čini „iskidanim“. Ali, to je samo na prvi pogled, jer takva struktura teksta pruža neobično široke mogućnosti da se institut shvati u genezi, kroz propisane i ostvarivane materijalne i procesne faze i uči njegove korisnike – studente da je pravni odnos koji, na prvi pogled izgleda jedinstven i relativno proste „građe“, najčešće pojava znatne unutrašnje složenosti i evolutivne procesne prirode.

Mi posebno ističemo nastojanje autora da, polazeći od prirode poslova koje javni službenici vrše i pozitivnopravnog stanja uređivanja, na svojstven i izvoran način odredi pojam službeničkog prava i njegovo mesto u pravnom sistemu. Naime, on službeničko pravo smatra podgranom radnog prava, a istovremeno, jednim delom i institutom upravnog prava, odnosno kao novu nastavnu disciplinu, sa određenim obeležjima zasebne grane prava i samostalne teorijsko-naučne discipline. Smatramo da je autor za ovakav svoj stav izneo stručne, naučne i nastavne argumente koji se svakako ne mogu zaobići i, nezavisno od toga da li će se neko složiti sa ovim stavom, izneti argumenti se moraju uzeti u obzir i zaslužuju dužnu pažnju.

Autor ključnim pojmovima službeničkog prava smatra pojmove javnog službenika, službenički odnos i službeničkopravnu normu, i u skladu sa tim, posvećuje im odgovarajuću pažnju, izlaže ih na stručan, jasan i razumljiv način, sa vidljivom obaveštenošću i uočljivom preciznošću, što je od posebnog značaja za doprinošenje nužnom razumevanju i razlučivanju ovih pojmova.

Možemo konstatovati da je udžbenik pisan nekitnjastim, jasnim i preciznim stilom, što je osobina koja zaslužuje pohvalu. U njemu nema nepotrebnih, suvišnih i za cilj teksta nevažnih digresija, pisanih da bi zasenile čitaoca, već je usmeren onome što jeste svrha ove knjige – udžbenika: da pruži valjano i jasno oruđe studentima u savladavanju gradiva, koje nije uvek jednostavno, pa je, upravo zbog toga, jasnoća i razumljivost izlaganja nešto što smatramo da treba istaći u vezi sa ovim tekstom.

Smatramo, na kraju i zaključno, da je tekst ove knjige – udžbenika u predmetu i sadržini koju tretira celovit i adekvatan, da sadrži, u pojedinim i to osetljivim teorijskim pitanjima, inovativan pristup, zasnovan na uvažavajućoj stručnoj, naučnoj i pozitivnopravnoj argumentaciji, da je pisan razumljivim, jasnim i specifično preciznim pravnim stilom, da sadrži za studente važna kritička uka-

zivanja na zakonodavna rešenja i uporednopravne osvrte. Ona će, svakako, biti od interesa i za širu stručnu i naučnu javnost, jer raspravlja i izlaže pitanja, institute i pojmove koji će sigurno, ako već i nisu, prvim sistemskim radovima o službeničkom pravu, biti uvedena u raspravu o širim pitanjima koja se tiču opšteg i specifičnih oblika rada i odnosa koji se povodom i u vezi sa radom u različitim društvenim oblastima postavljaju.

Rad primljen: 18. januara 2010.

Odobren za štampu: 30. januara 2010.

MR ANA JOVANCAI\*

*Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd*

## IZAZOVI INTEGRACIJE

*Esej o knjizi „Ekonomska politika – teorija, analiza, primena“*

*prof. dr Dragane Gnjatović i prof. dr Vladimira Grbića*

*Megatrend univerzitet, Beograd, 2009.*

ANA JOVANCAI, M.A.

*Faculty of International Economics, Megatrend University, Belgrade*

## CHALLENGES OF INTEGRATION

*An essay on the book “Economic Policy, Theory, Analysis, Practice”*

*By Prof. Dragana Gnjatović, PhD and Prof. Vladimir Grbić, PhD*

*Megatrend University, Belgrade, 2009*

Uprkos veoma specifičnom i teškom nasleđu prethodnog perioda, Republika Srbija već gotovo čitavu deceniju pokušava da ostvari najvažniji cilj svoje nacionalne strategije, a to je ulazak u Evropsku uniju. Poteškoće sa kojima smo se na tom putu susretali kao i one koje su pred nama brojne su i veoma zahtevne. Dakle, u pravom trenutku pojavljuje se knjiga *Ekonomska politika*, autora prof. dr Dragane Gnjatović i prof. dr Vladimira Grbića, koja veoma studiozno prikazuje ekonomsku politiku Srbije i njenu neraskidivu povezanost sa ekonomskom politikom Evropske unije. Pomenuta knjiga koristi se kao obavezna literatura na osnovnim i master studijama na Megatrend univerzitetu i od velikog je značaja za buduće mlade lidere naše zemlje, budući da ih upoznaje sa načinom na koji funkcioniše savremena privreda.

Monografija je napisana na 295 strana i kroz devet poglavlja čitaocima prikazuje teorijsku osnovu, analizu i konkretnu primenu najvažnijih instrumenata ekonomske politike. Veliki broj priloga, 53 tabele i 11 slika studentima, ali i ostalim čitaocima, ilustruje kvantitativne ekonomske podatke, kako bi što bolje razumeli funkcionisanje ekonomskih mehanizama i kretanja u privredi. Knjiga ne samo po obimu već i po sadržaju predstavlja izuzetan doprinos ekonomskim naukama i vredno delo koje na jednom mestu objedinjuje čitav sistem međunarodnih ekonomskih odnosa.

---

\* E-mail: [ajovancai@megatrend.edu.rs](mailto:ajovancai@megatrend.edu.rs)

U prvom poglavlju čiji je autor prof. dr Vladimir Grbić definiše se pojam kao i osnovni ciljevi ekonomske politike: kratkoročni i dugoročni. Nakon što autor detaljno opisuje ciljeve, upoznaje nas sa instrumentima ekonomske politike, koji zapravo predstavljaju varijable za realizaciju njenih ciljeva, a kao zaključak poglavlja u veoma preglednoj tabeli povezuje ciljeve sa instrumentima za njihovo što efikasnije ostvarivanje.

Dalje, u drugom poglavlju knjige, prof. dr Dragana Gnjatović upoznaje nas sa regulativnom funkcijom države u privredi. Upravo zahvaljujući državnoj intervenciji prevaziđena je Velika svetska ekonomska kriza 1929-1933. i od tada ona postaje stalni činilac funkcionisanja kapitalističkih privreda, a u isto vreme dovodi do razvoja ekonomske funkcije države. Nakon pregleda privrednih sistema koji su u Evropi funkcionisali nakon drugog svetskog rata i njihove analize, autor definiše aktivnu i neutralnu ekonomsku politiku kao i periode tokom ciklusa privrede kada se one primenjuju.

Da bi se stekla jasna slika ekonomske funkcije države u privredi, kao i ekonomske politike uopšte, potrebno je sagledati šta je prethodilo nastanku ove makroekonomske naučne discipline. Zbog toga, autor prof. Gnjatović na početku trećeg poglavlja detaljno navodi uzroke i posledice Velike svetske ekonomske krize koja je vrlo jasno ukazala na manjkavost tržišnog mehanizma za koji se do tada smatralo da u bilo kojoj situaciji može pokrenuti privredu iz faze recesije. Kriza je prevaziđena zahvaljujući državi koja je preuzela ulogu inicijatora ukupne tražnje na tržištu i na taj način dokazala da je razumno mešanje države u privredne tokove jedini način funkcionisanja kapitalističkog sistema.

Dakle, kada je nakon Velike svetske ekonomske krize ustanovljeno da je državna intervencija neophodna, tokom vremena razvile su se teorije koje su ne različite načine i u različitoj meri opravdavale državnu intervenciju. Upravo se ovim različitim shvatanjima o ulozi države u privrednom razvoju pozabavio autor u poslednjem delu trećeg poglavlja. Nakon komparacije neoliberalističkog i intervencionističkog koncepta upoznajemo se sa pojmom države blagostanja odnosno moderne države blagostanja, koji podrazumeva odgovornost države za individualno blagostanje svakog građanina. To da, zapravo, iza svake ekonomske odluke vlade stoje prvenstveno birači koji su svojim glasovima odabrali nosioce ekonomske politike, pa tek onda političari zaduženi za sprovođenje donetih odluka, autor pojašnjava teorijom javnog izbora. Ova teorija se bavi realnim mogućnostima efikasnog delovanja ekonomske politike, što čitaocu približava i veliki broj primera koje navodi autor.

Posle Velike svetske ekonomske krize vladama kapitalističkih zemalja bilo je potrebno što više kvantitativnih pokazatelja kako bi mogle blagovremeno intervenisati onda kada je to potrebno. U četvrtom poglavlju autor prof. Dragana Gnjatović piše o nastanku i važnosti državne statistike sa veoma zanimljivim osvrtom na državnu statistiku Srbije, koja je u svom prvobitnom obliku nastala početkom 19. veka. Statističke službe imaju zadatak da izmere rast nacionalne



privrede, koji se meri rastom bruto domaćeg proizvoda (BDP). Autor se dalje bavi metodološkom osnovom obračuna BDP-a i trenutnom pozicijom Republike Srbije u grupama formiranim od strane Međunarodne banke za obnovu i razvoj, a koje ukazuju na nivo razvijenosti određene zemlje.

Peto poglavlje je rezultat rada oba autora i predstavlja srž ove knjige. Odgovara nam na pitanje kako se, zapravo, sprovodi stabilizaciona ekonomska politika. Nakon što su u prethodnim poglavljima jasno definisani primena i efekti monetarne i fiskalne politike, autori na početku ovog poglavlja prave istorijski osvrt na razvoj monetarne integracije, kako bi studenti i čitaoci mogli da shvate njegovo sadašnje funkcionisanje. Zatim se odvojeno analizira način vođenja monetarne politike u zemljama Evropske unije i u Srbiji s posebnim akcentom na vođenju politike deviznog kursa. Takođe je obrađena i dugogodišnja saradnja Srbije i Međunarodnog monetarnog fonda. Autor je obradio i bankarski sistem u Srbiji, koji je veoma značajna tema rasprava šire javnosti. Naime, u Srbiji nakon 2001. godine posluje 37 akcionarskih banaka od kojih su 22 u stranom vlasništvu, a ovo je jedan od retkih udžbenika koji na jednom mestu veoma sažeto prikazuje vlasničku strukturu, broj zaposlenih i raspoloživi kapital svake od pomenutih banaka. U drugom delu poglavlja obrađuje se fiskalna politika. Prvo dobijamo uvid u oblike poreske politike u Evropskoj uniji, kao i neophodnost harmonizacije poreza radi otklanjanja prepreke konstituisanja jedinstvenog tržišta.

S druge strane, autor čitaocima upoznaje sa poreskim i budžetskim sistemom Srbije. Izlišno je govoriti koliko nam je komparacija vođenja ekonomske politike Evropske unije i naše zemlje važna, naročito kada imamo u vidu činjenicu da Srbija čitavu deceniju krči svoj put upravo ka ovoj integraciji.

Pitanje značaja konkurencije za maksimiziranje blagostanja čitavog društva, prof. Grbić obradio je u šestom poglavlju koje nosi naziv „Alokativna ekonomska politika“. Kako bi razjasnio dilemu koju nameću zagovornici različitih pristupa regulisanju tržišta, autor šire elaborira tržišni i aktivistički pristup odnosno njegova dva aspekta: teoriju tržišne intervencije i teoriju strukturne ekonomske politike. Nakon toga, reč je o politici konkurencije u Evropskoj uniji. Zahvaljujući nizu primera kompanija koje su prekršile odredbe o ograničavanju konkurencije ili zloupotrebile dominantan položaj, dobijamo uvid u značaj slobodnog kretanja robe, ljudi i usluga kao jednog od osnovnih ekonomskih postulata od osnivanja Unije do danas. Nakon Evropske unije urađena je i analiza koncentracije ponude u Srbiji koja ukazuje na veoma visok stepen koncentracije ponude u industriji Srbije. Autor pruža kratak istorijski pregled predmeta navedenog Zakona u Srbiji od početka 19. veka, kada je prvi put zabeleženo, pa do danas. Zaključuje se da je u odnosu na evropsko zakonodavstvo izostalo regulisanje pitanja državne pomoći, kao i ograničenja, kontrole i ukidanja raznih oblika subvencija.

Republika Srbija, prema nedavnom istraživanju, predstavlja državu sa najvećim regionalnim razlikama u Evropi. Međutim, o ovom problemu koji muči i Evropsku uniju u toliko meri da izdvaja čak trećinu budžeta za njegovo rešava-

nje, možemo pročitati u sedmom poglavlju. Autor Vladimir Grbić prvo razmatra teorijske stavove o pitanju uticaja koji ekonomska integracija nosi na rešavanje regionalnih ravnoteža. Zatim sagledava najvažnije ciljeve regionalne politike EU kao i razloge za njihovu implementaciju, i analizira metode merenja i statističkog obuhvatanja regionalnih problema u EU. Konačno, razmatra sve regionalne ekonomske politike koje koristi Evropska unija uključujući i fondove koji finansijski podržavaju njihovu primenu, i prezentuje planove regionalne politike EU za period od 2007. do 2013. godine. Na sličan način analizirana je i regionalna ekonomska politika Srbije, tačnije njeni ciljevi i obim regionalnih disproporcija.

U osmom poglavlju obrađene su osnovne karakteristike spoljnotrgovinske politike EU, kao i spoljnotrgovinska politika Srbije. Detaljnije su obrađeni napori Srbije da u periodu ekonomske tranzicije od 2000. godine liberalizuje spoljnotrgovinski režim, budući da je EU najznačajniji trgovinski partner Srbije.

U devetom poglavlju autori su obradili izuzetno značajan, ali u isto vreme i nedovoljno ispitan fenomen – finansijske krize. Veoma koncizno objašnjen je pojam finansijske krize, a zatim se analizira povezanost finansijskih kriza sa liberalizacijom kretanja kapitala. Vrlo vešto pokušavaju da se utvrde uzroci finansijskih kriza, kao i njihove posledice. Na kraju, autori u maniru iskusnih i veštih ekonomskih profesionalaca, u analitičkom smislu uspešno zaokružuju priču o finansijskim krizama, predlaganjem ekonomskih mera čija primena može da pomogne u sprečavanju kriza.

Veliki broj bibliografskih jedinica naveden u popisu literature i brojni internet izvori dodatno povećavaju korisnost ovog udžbenika. Udžbenik je celovit po sadržaju i strukturi, i sadrži u svetu vodeće definicije, teorije, modele i praksu, ali i vlastiti doprinos u vidu definicija i mišljenja dva vrsna profesora Dragane Gnjatović i Vladimira Grbića.

Zbog jednostavnog stila i mnoštva priloga ova knjiga je izuzetno lako shvatljiva i čitaocima bez ekonomskog predznanja. Knjiga predstavlja izuzetan naučni doprinos uspešnom vođenju ekonomske politike i u ovom trenutku je preko potrebna našim naučnim krugovima i nosiocima ekonomske politike kao uzorni model.

Rad primljen: 18. januara 2010.

Odobren za štampu: 3. marta 2010.

## Lista recenzenata

- Prof. dr **Žan-Žak Šanaron**, Visoka škola za menadžment, Grenobl, Francuska
- Prof. dr **Sung Do Park**, Slobodni univerzitet, Berlin, Nemačka
- Prof. dr **Joan Talpoš**, Zapadni univerzitet u Temišvaru, Rumunija
- Prof. dr **Dagmar Lesakova**, Ekonomski univerzitet Bratislava, Slovačka
- Prof. dr **Norbert Pap**, Univerzitet u Pečuju, Mađarska
- Prof. dr **Laura Ruis Himenes**, Institut „Hose Ortega i Gaset“, Univerzitet Komplutense, Madrid, Španija
- Prof. dr **Jana Lenhartova**, Ekonomski univerzitet, Bratislava, Slovačka
- Dr **Vladimir Davidov**, Institut za Latinsku Ameriku, Ruska akademija nauka, Moskva
- Prof. dr **Marija Mojca Terčelj**, Fakultet humanističkih nauka, Univerzitet Primorska, Koper, Slovenija
- Prof. dr **Marija de Monserat Ljajro**, Fakultet ekonomskih nauka, Univerzitet Buenos Ajres, Argentina
- Prof. dr **Žarko Lazarević**, Institut za uporednu istoriju, Ljubljana, Slovenija
- Akademik **Igor Volovič**, Ruska akademija nauka, Moskva
- Akademik **Andrej Mitrović**, Srpska akademija nauka i umetnosti, Beograd
- Akademik **Časlav Očić**, Srpska akademija nauka i umetnosti, Beograd
- Prof. dr **Zoran Rakić**, Matematički fakultet, Beograd
- Prof. dr **Borislav Đorđević**, Elektrotehnički fakultet, Beograd
- Prof. dr **Ljubomir Madžar**, Naučno društvo ekonomista, Beograd
- Prof. dr **Slavenko Grgurević**, Institut društvenih nauka, Beograd
- Prof. dr **Blagoje Babić**, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd
- Prof. dr **Veroljub Dugalić**, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu
- Prof. dr **Božidar Stavrić**, Tehnološko-metalurški fakultet, Univerzitet u Beogradu
- Prof. dr **Boško Rodić**, Akademija za diplomatiju i bezbednost, Beograd
- Prof. dr **Borislav Đorđević**, Visoka škola elektrotehnike i računarstva strukovnih studija, Beograd
- Prof. dr **Božidar Leković**, Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu
- Prof. dr **Slavica Jovetić**, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu
- Prof. dr **Emilija Vuksanović**, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu
- Prof. dr **Alempije Veljović**, Tehnički fakultet Čačak, Univerzitet u Kragujevcu

- Prof. dr **Maja Levi-Jakšić**, Fakultet organizacionih nauka, Beograd
- Prof. dr **Marijana Vidas-Bubanja**, Institut ekonomskih nauka, Beograd
- Dr **Snežana Grk**, naučni savetnik, Institut društvenih nauka, Beograd
- Prof. dr **Bojan Ilić**, Fakultet organizacionih nauka, Beograd
- Prof. dr **Momčilo Milisavljević**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Janko Cvijanović**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Oskar Kovač**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Milomir Stepić**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Smilja Rakas**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Vladimir Čolović**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Slobodan Pajović**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Vladimir Prvulović**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Dragan Kostić**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Vladimir Grbić**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Mirko Kulić**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Živko Kulić**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Dragoljub Todić**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Dušan Joksimović**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Ivica Stojanović**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Gordana Komazec**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Ana Langović-Milićević**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Tatjana Cvetkovski**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Darko Marinković**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Beba Rakić**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Predrag Kapor**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Boris Krivokapić**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Dragana Gnjatović**, Megatrend univerzitet
- Prof. dr **Nataša Cvetković**, Megatrend univerzitet
- Doc. dr **Vesna Aleksić**, Megatrend univerzitet

Megatrend univerzitet publikuje međunarodni naučni časopis za primenjenu ekonomiju „Megatrend revija”, koji izlazi polugodišnje, na srpskom i engleskom jeziku. U časopisu možete da objavljujete svoje radove iz sledećih **tematskih oblasti**:

- Globalna ekonomija
- Ekonomija regiona
- Ekonomska politika i razvoj
- Poslovanje, analiza i planiranje
- Menadžment i marketing
- Banke i finansijska tržišta
- Nove tehnologije
- Statistika i ekonometrija

Svaki rad se recenzira od strane dva recenzenta. Radovi koji dobiju pozitivnu recenziju objavljuju u skladu sa standardnom kategorizacijom radova u naučnim časopisima kao: pregledni naučni članci, originalni naučni radovi, stručni članci, saopštenja ili osvrti, prevodi ili prikazi. O kategorizaciji rada za objavljivanje odlučuju recenzenti i glavni urednik, pri čemu se poštuje međusobna anonimnost autora i recenzenata.

Radove treba pripremiti u skladu sa sledećim

## METODOLOŠKIM UPUTSTVOM

### 1. Rukopis

- Predaje se u elektronskom obliku (MS Word 2/6/7/97/2000/XP ili neki drugi uz saglasnost tehničkog urednika), koristeći srpsku latinicu, tj. CP 1250. Uz priloženi fajl dostavlja se i otisak na papiru sa obeleženim naglašavanjima u tekstu (bold, italic, podvučeno, nabranjanja...).
- Tekst koji se predaje mora biti konačna verzija.
- Prema odluci redakcije, članak može imati od 30.000 do 45.000 slovnih znakova (1,5 autorski tabak). To je ukupna količina teksta bez ilustracija. Odstupanje od ove odluke moguće je samo po pismenom odobrenju recenzenta. U MS Word-u je moguće proveriti broj slovnih znakova uz pomoć komande *Word Count* koja se nalazi u meniju *Tools*, broj pod stavkom *Characters (with spaces)*.
- Tabele praviti isključivo alatom za tabele u programu MS Word.
- Formule raditi uz pomoć editora formula u programu MS Word.

## 2. Grafički prilozi i fotografije

- Grafički prilozi se mogu predati nacrtani na papiru ili u elektronskom obliku. Kada se crteži predaju u elektronskom obliku, formati koji se preporučuju su EPS, AI, CDR, TIF, JPG. Ako autor ne zna ili koristi neki specifičan program, potrebno je da se dogovori o formatu zapisa sa tehničkim urednikom. Ne preporučuje se crtanje crteža u programu MS Word!
- Fotografije moraju biti jasne, kontrastne i neoštećene. Autoru se ne preporučuje da slike skenira sam, već da taj osetljivi posao prepusti redakciji.
- Ako u verziju na papiru nisu uključeni crteži i fotografije, moraju se jasno obeležiti mesta gde treba da se nalaze. Oznake u tekstu moraju se poklapati sa onima na priloženim slikama (ili fajlovima).

## 3. Organizacija rukopisa

Članak mora da sadrži sledeće elemente:

- Naslov rada
- Ime i prezime, zvanje (titula) autora, naziv institucije u kojoj je autor zaposlen (afilijacija); obavezno navesti e-mail adresu autora
- Sažetak (rezime) i apstrakt

Sažetak je kratak informativni prikaz sadržaja članka, koji sadrži cilj istraživanja, metode, rezultate i zaključak. Treba da ima od 100 do 250 reči i da stoji između zaglavlja (naslov, imena autora i dr.) i ključnih reči, nakon kojih sledi tekst članka. Članak mora imati sažetke i ključne reči na srpskom (rezime) i engleskom jeziku (abstract).

- Dva nivoa podnaslova (najviše) koji se broje arapskim ciframa na sledeći način:
  1. podnaslov prvog reda
    - 1.1. podnaslov drugog reda
- Slike moraju da imaju potpise i da budu numerisane arapskim ciframa.
- Tabele moraju da imaju naslove i da budu numerisane arapskim ciframa.
- Lista referenci (citirana literatura)

4. Ukoliko rukopis koji je dobio pozitivnu recenziju udovolji ovim zahtevima, smatraće se prihvatljivim za štampu. Ako tehnički urednik utvrdi da materijal ne odgovara standardima, autor je dužan da prihvati sugestije i izvrši korekcije.

**Radovi se šalju na sledeću adresu:**

Megatrend univerzitet

Irina Milutinović  
Redakcija „Megatrend revije”  
Goce Delčeva 8  
11070 Novi Beograd

Telefon: 011/220-30-61

E-mail: [imilutinovic@megatrend.edu.rs](mailto:imilutinovic@megatrend.edu.rs)